Grup Ciputra Mencari Mitra Usaha

IIIICP-PPPI-DKIAA-96-085

ANDALAH YANG KAMI PILIH !

CENTURY 21®, perusahaan broker properti terbesar di dunia dan GRUP CIPUTRA, salah satu perusahaan properti terbesar dan terpercaya di Indonesia kini melahirkan CENTURY 21 Indonesia.

"Kami mencari orang-orang yang memiliki ambisi dan komitmen tinggi untuk meraih sukses bersama kami di bidang jasa pemasaran properti"

Ir. CIPUTRA

Menara Thamrin (ATD Plaza)

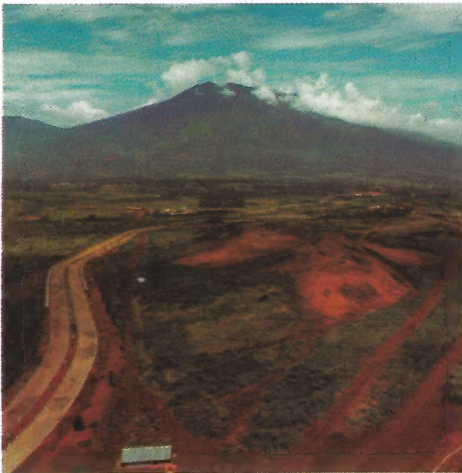
PRODUK-PRODUK CSR

MEMBERIKAN KESEIMBANGAN ANTARA

BENTUK DAN FUNGSI

Anugrah Prima Sentosa, Tel.(021) 6451823 • **PT Masgo Mulia Jaya**, Tel.(021) 3851244/5851037 • **PT Dekorindo Mandiri**, Tel.(021) 6014819 • **PT Rama Jaya Alumindo**, Telp. (021) 3807085 • ***Cabang :*** bon Jeruk, Telp (021) 5323468 • Saharjo, Telp (021) 8308768-9 • Fatmawati, Telp (021) 7508894 • Perunggu, Telp (021) 4260821-2 • Ciputat, Telp (021) 7262724 • Serpong, Telp (021) 5381713 • **PT Rama gah Perkasa**, Telp (021) 3848955 • ***Cabang:*** Pejompongan, Telp (021) 5731456 • Kebon Jeruk, Telp (021) 5823831 • Surabaya, Telp (031) 5687025, 5663082 • **PT Tridaya Manunggal**, Telp (022) 637071, 144 • PT Argha **Surya Indotama** (Tangseng) Telp (024) 553001 (5 lines) • **PT Wahono Rejeki Dinamika**, Telp (031) 5340323/5456000

PROPERTI
INDONESIA

Edisi AGUSTUS 1997
***Desain Cover:** Yoga Adhiguna.*
Foto : Mita D.S. dan Sumardi

18. LIPUTAN UTAMA

Dampak Penyetopan Kredit
Konsumen Dibayangi Proyek Bermasalah

Regulasi BI 7 Juli menimbulkan gejolak berantai. Ratusan pengembang menjerit, karena proyeknya terancam bermasalah. Bagaimana dampaknya terhadap konsumen yang sudah membeli rumah secara *pre-sale*? Benarkah pengembang besar diuntungkan oleh regulasi itu?

36. HUKUM

Korban Lain Proyek Bermasalah

Puluhan kontraktor Bukit Sentul mengadu ke YLKI dan Kantor Menpera, karena tagihan mereka sekitar Rp100 miliar belum dibayar. Bagaimana penyelesaiannya?

70. PERIZINAN

Mengamankan Bibir Pantai

Izin lokasi dan pemberian hak atas tanah satu pulau atau yang berbatasan dengan pantai ditata kembali. Bagaimana nasib proyek-proyek yang sudah beroperasi?

46. LIPUTAN KHUSUS

Peluang Rp Triliunan di Bisnis Perantara

Volume bisnis broker di Indonesia bisa mencapai Rp16,78 triliun per tahun. Tak heran, broker asing berebut masuk ke sini dengan menggandeng mitra lokal. Bagaimana para broker memperebutkan peluang ini?

80. GAYA HIDUP

Rumah "Ramah" Didi Petet

Di atas tanah 1.250 M2, Didi Petet membangun rumah panggung nan lapang dan minim perabot serta aksesoris. Sesuai dengan gaya hidupnya yang fleksibel dan apa adanya.

Hitung
Hitung
Hemat
Ala

BELI

GRATIS

Berlaku untuk P. Jawa mulai Juli - Oktober 1997

REGULASI SETENGAH HATI

Tanggal 7 Juli lalu pemerintah meluncurkan regulasi sektor properti. Bila dicermati, regulasi kali ini masih terfokus pada satu sisi saja dari berbagai kompleksitas permasalahan yang melingkupi sektor properti. Seperti kita ketahui, kebijaksanaan Gubernur Bank Indonesia yang dijadikan pedoman bagi regulasi kali ini, ditujukan untuk memangkas kredit bank untuk pembebasan dan pengolahan lahan. Kecuali bagi pengembangan RS dan RSS.

Fokus utama deregulasi yang ditujukan untuk mengangkat pengembang RS dan RSS ini, harus diacungi jempol. Saya membaca pernyataan Edwin Kawilarang [Ketua Umum DPP REI], di koran, yang mengatakan bahwa kita memang perlu mendukung pengembang RS dan RSS, agar penyediaan rumah untuk rakyat kecil terpenuhi. Tapi kalau hanya dengan menyetop kredit pembebasan dan pengolahan lahan bagi pengembang non RS dan RSS saja, apakah permasalahan lain terselesaikan? Regulasi kali ini terlihat masih compang-camping karena pengembang yang sudah punya lahan ratusan atau ribuan hektar pasti tidak tersentuh.

Disamping keberpihakan untuk mengangkat yang kecil, regulasi kali ini seharusnya juga bisa menyelesaikan atau setidaknya mengurangi masalah. Saya setuju dengan Pak Edwin, bahwa setelah regulasi ini pemerintah seyogyanya juga memangkas hal-hal yang membuat sektor properti tidak efisien. Misalnya dengan mengefisiensikan perizinan, menghilangkan pungutan, dan sebagainya.

Yuyon A. Fahmi
Mahasiswa Pascasarjana UI

ABG DAN *BOOMING* PROPERTI

Baru-baru ini sebuah tabloid mingguan berita yang terbit di Jakarta menurunkan laporan tentang perilaku seks ABG [Anak Baru Gede]. Diberitakan, perilaku ABG kita, terutama yang tumbuh di kota-kota besar, seperti Jakarta, cukup memprihatinkan. Mereka banyak yang terjangkit pergaulan bebas dan obat terlarang.

Pemberitaan itu juga membuat semacam kesimpulan yang keabsahannya, saya kira, perlu didiskusikan lagi. Laporan itu mengutip penelitian yang menyebutkan bahwa pertumbuhan bisnis properti ternyata turut menjadi salah satu faktor penyebab perilaku seks bebas para ABG tadi. *Booming* properti seakan-akan identik dengan penyediaan fasilitas-fasilitas yang kondusif bagi ABG untuk berperilaku menyimpang.

Saya merasa perlu mempertanyakan, apakah kesimpulan itu tidak terlalu dipaksakan. Atau, adakah korelasi antara perilaku ABG tersebut dengan *booming* properti? Bila ada, lantas siapa yang salah? Patutkah para pengembang properti disalahkan?

Kiranya kita harus melihatnya secara mendalam lagi. Tumbuhnya sektor properti tak lepas dari pertumbuhan ekonomi makro kita. Semua sektor berkembang, infrastruktur ekonomi nasional yang berkembang pesat, bisa saja mempengaruhi pola-pola perilaku masyarakat, terutama ABG. Munculnya mal-mal, yang dituding secara tidak langsung turut memunculkan perilaku baru dalam masyarakat, hanyalah salah satu fasilitas yang secara kasat mata dimanfaatkan oleh ABG untuk aktivitas negatif. Karena itu, menurut hemat saya, pengembang tidak bisa sepenuhnya disalahkan begitu saja. Saya tidak tahu pasti, dalam konteks apa penelitian tersebut menyimpulkan demikian.

Laode Munawan
Divisi Marketing Lippoland Development

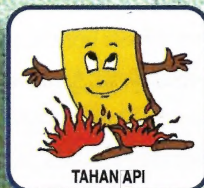
LIPUTAN PROPERTI SURABAYA

Laporan utama Properti Indonesia edisi Juli 1997 menurunkan topik "Raja-raja Properti Menyerbu Surabaya." Meski ada kurang lengkap, liputan tersebut cukup menarik, sebab mengulas properti di Surabaya cukup konprehensif. Ini menghapus kesan yang saya miliki selama ini, bahwa *Properti Indonesia* hanya meliput perkembangan properti di Jabotabek.

Ada catatan yang perlu saya kemukakan tentang pembahasan properti Surabaya. Laporan itu kenapa tidak menyinggung perkembangan atau masalah pembangunan rumah-rumah menengah bawah. Padahal, kelas itulah yang paling banyak berkembang di Surabaya dan sekitarnya, semisal Gresik dan Sidoarjo. Karena itu saya kurang paham kalau yang dibahas Properti hanya seputar rumah mewah, mal, atau apartemen yang konsumennya tidak begitu banyak.

Usul saya, liputan *Properti Indonesia* selanjutnya dapat lebih banyak mengulas perkembangan rumah sederhana di Surabaya. Jangan yang besar-besar saja.

Nur Muhyidin, SE
Jl. Sumatera 36 A Surabaya

Red: *Terima kasih atas kritiknya. Tapi kalau Anda rajin menyimak, kami juga pernah beberapa kali melaporkan tentang perkembangan rumah mungil di Surabaya.*

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina:
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina:
Tito Soetalaksana, SE,
Ir. Srijono, Ir. Edwin Kawilarang

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi:
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wakil Pemimpin Umum:
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan:
Said Mustafa

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Wakil Redaktur Pelaksana:
Hadi Prasojo

Redaktur:
Herman Syahara, Indra Utama,
Joko Yuwono, Pria Takari Utama,
Tjatursari S, Zornia Saphira Devi

Redaktur Tamu:
DR. Deddy N Hidayat, dr. Rohsiswatmo,
B. Bailey, Abdul Bari Azed, SH, MH.

Fotografer:
Tatan Rustandi, Mita D. Sardjono

Desain Grafis :
Yoga Adhiguna

Pracetak:
Musrad Habib (Koordinator),
Setya Purwanto

Pj. Manajer Pemasaran:
Indra Utama

Iklan/Promosi:
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo

Sirkulasi:
Arwani, Taswin Tandjung

Penerbit:
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Direktur Utama : Drs. Antony Zeidra Abidin ,
Direktur : Said Mustafa, Musfihin Dahlan,
Asisten Direksi : M. Ramli Kamidin

Alamat:
Gedung Kebayoran Centre,
Blok A 6-7, Jl. Kebayoran Baru,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon: (021) 725 5315 (Hunting),
724 4100.
Fax. (021) 723 3206.

Rekening Bank No: 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan: PT. Pola Triputra Sejahtera

SURABAYA

Bila Anda teliti menyimak isi majalah *Properti Indonesia* tiga edisi terakhir ini, Anda bisa membaca laporan properti daerah yang lebih banyak dari sebelumnya. Itu karena sejak edisi April 1997, kami memang menambah rubrik baru pada isi majalah ini: "Daerah". Bulan lalu, kami bahkan menulis tentang perkembangan properti Surabaya sebagai liputan utama.

Kebijakan ini kami lakukan karena pertimbangan dua hal. Pertama, banyak pembaca *Properti Indonesia* di luar Jabotabek, meminta agar perkembangan properti di daerahnya diliput. Kedua, kami sendiri berpendapat, perkembangan properti di beberapa daerah — terutama daerah-daerah yang menjadi pusat pertumbuhan, seperti Surabaya, Bandung, Ujung Pandang, Semarang dan Medan— memang cukup pesat. Perkembangan itu, tentu patut pula disimak oleh pembaca di luar daerah-daerah tersebut.

Khusus untuk Surabaya dan sekitarnya, sejak Mei lalu, kami telah membuka biro perwakilan di sana dengan membuka kantor yang nyaman di Mal Surabaya. Sengaja kami memilih tempat di situ, karena lokasinya strategis, dan Mal Surabaya sendiri memang merupakan pusat bisnis utama di Kota Pahlawan itu.

***PARA CREW SURABAYA:** SIAP MELAYANI*

Saat ini kami menempatkan 2 staf di biro tersebut. Pertama, G. Rudi Bimantoro, bapak satu anak alumnus Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Rudi, yang sudah cukup berpengalaman di bidang penerbitan, kami tugaskan untuk bertanggung jawab atas penjualan iklan untuk Surabaya dan sekitarnya. Satunya lagi adalah Desy Rusli, alumnus akuntansi UPN Surabaya, yang bertugas sebagai sekretaris merangkap bagian administrasi. Selain itu, untuk mendukung tugasnya sehari-hari, Rudi dan Desy juga dibantu oleh dua tenaga yang untuk sementara ini masih berstatus magang.

Mereka itulah, yang akan melayani Anda di Surabaya, baik untuk urusan pemasangan iklan, berlangganan majalah, atau bahkan menyampaikan komplain.

Pembaca. Selain tentang Surabaya, kami juga ingin menyampaikan informasi bahwa kami telah mencatat 100 nama pelanggan baru pada periode bulan Mei sampai Juli 97. Nama-nama itu kemudian kami undi, dan sesuai janji kami, 5 di antara mereka masing-masing memperoleh sepasang sepatu roda EXOTECH. Kami berharap, Anda yang beruntung, tidak melihat hadiah ini dari harganya. Ini adalah ungkapan terima kasih atas dukungan Anda sekalian terhadap *Properti Indonesia.*

Mudah-mudahan, semua yang kami lakukan ini, dapat lebih mendekatkan kami kepada Anda, sekaligus meningkatkan pelayanan kami ■

CP

BSD DAN LOTTE GROUP BANGUN MAL TERBESAR DI ASIA

PT Bumi Serpong Damai (BSD) dan Lotte Group dari Korea Selatan, bekerjasama mengembangkan kawasan bisnis di Kota Mandiri BSD dengan nama Lotte World. Rencananya, Lotte World akan terdiri dari hotel, pusat perbelanjaan, serta sarana rekreasi *outdoor* dan *indoor* terbesar di Asia.

Sebagai perusahaan ritel terbesar di Korea, Lotte bakal menanamkan investasinya di CBD BSD, karena, menurut Kyuk-ho Sin, *Chairman* Lotte Group, kota mandiri itu memiliki sistem transportasi yang baik, kemudahan akses dan *masterplan* yang konsisten. Apalagi juga akan dilengkapi dengan *light rail* sebagai sarana transportasi dalam kota yang akan melewati Lotte World.

Dibangun di atas tanah 40 hektar, Lotte World akan dibangun sebagai pusat belanja serta rekreasi *indoor* seluas 325.000 m2, dan rekreasi *outdoor* seluas 8 hektar. "Proyek ini akan memakan waktu sekitar 3,5 tahun. Rencananya konstruksi mulai berjalan 1999," jelas Ken D'Angelo, penasihat senior untuk Direksi PT BSD. Rencana investasi Lotte ini diharapkan menjadi magnet bagi investasi Korea Selatan lainnya di BSD. Tak ubahnya seperti German Centre di kota mandiri itu--beroperasi Oktober 1998--yang telah menarik banyak investor Jerman ke BSD ■ *NIA*

MENDIKBUD WARDIMAN DJOJONEGORO DIDAMPINGI HENDRO S. GONDOKUSUMO, PRESDIR PT DHARMALA INTILAND, MENANDATANGANI PRASASTI TANDA DIMULAINYA PEMBANGUNAN PUSAT PELATIHAN TALAGA BESTARI

PEMBANGUNAN TRAINING CENTER TALAGA BESTARI DIMULAI

PT Dharmala Intiland (DIL) terus melengkapi fasilitas pendukung di perumahan Talaga Bestari. Setelah ratusan rumah terbangun dan taman mulai terbentuk, DIL awal bulan lalu memulai pembangunan fasilitas *training center*. Fasilitas ini merupakan tindak lanjut dari pengembangan perumahan seluas 260 hektar yang dibangun dengan konsep "Kota Belajar Keluarga" (*The Learninmg Family City*). Pemancangan tiang pertama dari bangunan seluas 11.600 m2 hasil rancangan Paul Rudolf itu, dilakukan oleh Mendikbud Wardiman Djojonegoro.

Fasilitas yang berdiri di atas lahan 5 Ha itu nantinya mempunyai beberapa kelengkapan. Antara lain 13 ruang kelas, ruang diskusi, auditorium, *dormitory* 100 kamar, ruang internet, *business center*, dan lain-lain.

Terobosan DIL ini boleh dibilang cukup berani. Ketika yang lain membangun mal atau golf, dia justru membangun kawasan belajar khususnya untuk anak-anak. Menurut Hendro S. Gondokusumo, Presdir DIL, konsepnya ini merupakan yang pertama di dunia. Selain *training center*, fasilitas pendidikan anak ini meliputi Museum Anak-anak, Children's Library, Taman Burung, Taman Pengetahuan, Taman Rusa, Taman Olahraga & Prestasi, dan Bulevar Adimarga. Untuk mewujudkan konsepnya, DIL mengajak pakar pendidikan anak, Seto Muljadi, sebagai konsultan ■ *HP*

KLTDC TARIK INVESTOR PERTAMA

PT Krakatau Lampung Tourism Development Corporation (KLTDC), perusahaan patungan Bakrie Grup dan Pemda Tk.I Lampung, menandatangani nota kesepahaman (MoU) dengan General Hotel Management (GHM), Soneva Pavillion (SP) dan PT Kelola Sarana Wisata (Kelawi), 21 Juli lalu. Penandatanganan dilaksanakan di Kantor Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi, yang disaksikan langsung Menparpostel Joop Ave dan Komisaris Grup Bakrie, Nirwan D. Bakrie.

Ketiga investor itu rencananya akan mengoperasikan hotel dan resor di kawasan Kalianda Wisata Alam Petualangan, Lampung. GHM menandatangani kerjasama asistensi teknis untuk mendesain konstruksi hotel. Sementara itu, SP direncanakan akan

Membeli properti idaman
dengan bunga hanya **17%** dan tidak berubah
selama **2 tahun** ? Kapan lagi ...?
Ayo segera wujudkan impian Anda melalui
KPR Bunagraha dari
Bank Umum Nasional.
Segera dapatkan paket istimewa ini
sebelum terlambat !!
Hubungi nomor telepon
yang tertera di bawah ini.

Kunjungi
Expo Real Estat '97,
Stan No. 15
Balai Sidang Jakarta.
8 - 17 Agustus 1997

Beli Properti WUAHH Dengan Bunga RENDAH, 2 Tahun TAK BERUBAH

...MERAH 3847980

(0251) 501448, 501467

(021) 7351133

(021) 7427788

(031) 8437777

(021) 5370808, 5371237

(0361) 262888

(021) 5371234

(021) 2521064

PT INDOKISAR DJAYA & PT MISORI UTAMA (021) 231-2508

BANK UMUM NASIONAL

membangun dua fasilitas akomodasi. Dan Kelawi, siap menjadi operator resor terpadu Kalianda.

Menurut Chairul Hakim, Direktur Proyek KLTDC, pertimbangan memilih ketiga investor itu adalah kepedulian mereka kepada lingkungan, yang sama dengan filosofi KLTDC. "Mudah-mudahan, MoU ini bisa menjadi pintu pembuka untuk menarik investor lain ke Kalianda," harap Chairul ■ *DOD*

PROCON INDAH LUNCURKAN *PROPERTY MARKET OUTLOOK*

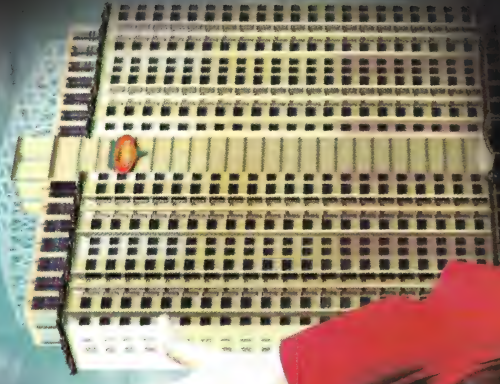
PT Procon Indah/JLW menerbitkan laporan *Property Market Outlook* edisi Juli 1997. Laporan berkala yang dibuat oleh konsultan properti ini meliputi pasar properti di Jakarta. Mulai dari perkantoran--sewa dan jual, ritel, rusun alias apartemen, industri, sampai hotel. Menurut Bayu Utomo, Direktur Riset Procon/JLW, salah satu laporan menunjukkan, pasar perkantoran di CBD Jakarta bakal naik. "Sewa kantor naik 7%, dan pasok hingga 1999 kencang," ujar Bayu.

Demikian pula halnya dengan pasar hotel di CBD. "Memang ada pengaruh saat kampanye pemilu, tapi sekarang demand mulai baik," ujar Andrew Heithersay, Penasihat Teknik PT Procon Konsulindo. Namun secara keseluruhan, dari hasil *Property Market Outlook*, pasar properti di ibukota terus meningkat ■ *NIA*

DUNIA IMPIAN ANAK DI MEGAMAL

Banyak acara diadakan oleh pusat-pusat perbelanjaan kala liburan sekolah lalu. Megamal termasuk diantaranya, dengan menggelar 'Dunia Impian Anak'. Arena seluas hampir 1.800 m2 ini berlatar belakang Istana Negeri Dongeng. Tak hanya menampilkan aneka pertunjukan bagi anak dan beragam lomba kreativitas, tapi juga menyediakan stan-stan kebutuhan alat sekolah dengan harga istimewa.

Selain itu, Megamal baru saja menggelar diskon besar--10 hingga 75 persen--dalam rangka menyambut liburan sekolah, sekaligus berpartisipasi pada HUT Jakarta dan liburan sekolah. "Sambutan *tenant* luar biasa, dan ada 126 toko di Megamal yang ikut," kata Wina Andriyani, Manajer Humas pusat perbelanjaan di Jakarta Utara itu. ■ *NIA*

GRUP SUMMARECON MERANGKUL SUDWIKATMONO MENGEMBANGKAN PUSAT KOTA KELAPA GADING, SENTRAL SUMMARECON SELUAS 20 HA YANG MENELAN INVESTASI 600 JUTA DOLAR AS. SENTRAL SUMMARECON AKAN DILENGKAPI DENGAN SENTRAL PROMENAD, YAITU PUSAT MAKANAN DAN HIBURAN BERLANTAI 6, APARTEMEN, HOTEL DAN PERKANTORAN. TAMPAK PRESDIR SUMMARECON SOETJIPTO NAGARIA BERSALAMAN DENGAN SUDWIKATMONO, TANDA DIMULAINYA KERJASAMA ITU

HOTEL ARYADUTA PUNYA RESTO BARU

Hotel Aryaduta Jakarta yang tengah berbenah diri kini punya resto baru, JP Bistro. JP alias Jalan Prapatan Bistro itu menyajikan suasana segar dan modern dengan pilihan menu internasional dan 50 persen menu Indonesia. Buka akhir Juni lalu, tempat bersantap yang mengganti menu makan siangnya setiap 4 hari itu kini ramai kala waktu makan siang. *Bistro* sendiri adalah kelas resto di atas *coffee shop*, yang menyediakan masakan hangat dari dapur, dan tanpa prasmanan.

"Ini *bistro* pertama di hotel bintang lima di Jakarta," jelas Simon Manning, Direktur Pemasaran Aryaduta. Berkapasitas 110 orang, JP Bistro termasuk resto di Aryaduta wajah baru. "Nantinya bakal berdiri sendiri dan tidak tergantung pada tamu hotel," kata Simon. Hotel Aryaduta pasca renovasi direncanakan buka September 1997. "Kami tetap menyajikan suasana yang disenangi oleh tamu-tamu lama kami, sekaligus menyajikan atmosfir baru," ujar Kamal Chaoui, GM Aryaduta ■ *NIA*

KREDIT SINDIKASI UNTUK HOTEL MELIA PUROSANI

PT Purosani Sri Persada (PSP), pemilik Hotel Melia Purosani, Yoyakarta, mendapat kredit sindikasi dari bank-bank asing dan lokal yang berbunga murah. Penandatanganan perjanjian fasilitas kredit sindikasi pada PT PSP, dilakukan bulan lalu di Jakarta. Nilainya 14,75 juta dolar AS. Kelima bank yang tergabung dalam sindikasi itu terdiri dari Bank of China-Singapura, Bank DBS Buana Tat Lee, Bank Indovest dan Bank Duta dengan dipimpin oleh Bank Tamara sebagai *arranger* sekaligus agen fasilitas dan agen jaminan.

Jangka waktu pinjaman diperjanjikan 5,5 tahun dengan suku bunga mengambang yang mengacu pada SIBOR. Menurut Hendrik Suhardiman, Wakil Presdir Bank Tamara, saat ini suku bunganya 8,5 persen dengan penyesuaian per tiga bulan atau satu bulan sesuai kesepakatan. "Dukungan bank-bank dalam sindikasi sangat besar, sehingga terjadi *oversubcribed* dari seluruh bank peserta 40 persen," ujar Hendrik.

Penggunaan kredit sindikasi itu, menurut Presdir PT PSP Tang Beng Lim, seluruhnya untuk membayar kembali utang-utang lama yang berbunga tinggi ■ *PTU*

Mila D.S.

SUASANA RESTO JP BISTRO DI HOTEL ARYADUTA JAKARTA. PARA TAMU SEDANG BERSANTAP SIANG. SELAIN MENYEDIAKAN MENU INTERNASIONAL JUGA MENYEDIAKAN MENU INDONESIA

SITE OFFICE GIA DI HOTEL HORISON BEKASI

Dalam rangka mengembangkan jaringan usaha, dan meningkatkan pelayanannya kepada masyarakat, sejak bulan Juni 1997 lalu Garuda Indonesia Airways (GIA) membuka *site office* di Hotel Horison Bekasi. Bagi GIA cabang Jakarta Raya, *site office* ini merupakan yang ke-10,

Menurut Herry Setiawan, GM Garuda Jakarta Raya, pemilihan Hotel Horison ini dilakukan setelah pihaknya melakukan survei ke beberapa tempat di wilayah Jabotabek. "Lokasi Hotel Horison sangat setrategis. Di samping berada di pusat bisnis kota Bekasi dan satu lokasi dengan Mal Metropolitan, juga tidak jauh dari daerah pengembangan perumahan serta industri," katanya.

Pihak manajemen Hotel Horison menyambut baik kehadiran *site office* GIA tersebut. Karena kedua perusahaan jasa ini dapat meningkatkan pelayanannya kepada konsumen. Misalnya ada tamu yang ingin bepergian ke luar kota, atau ke luar negeri dengan menggunakan jasa penerbangan GIA, pihak hotel dapat langsung membantu mengurusnya ■ *

DIRGAHAYU KEMERDEKAAN REPUBLIK INDONESIA KE 52

Dalam rangka menyambut hari ulang tahun Republik Indonesia ke 52 tahun, **Apartemen Muara Indah Pluit** menawarkan **Paket Merdeka** untuk Anda, antara lain :

- DP 10% bisa dicicil.
- Dapat segera dihuni.
- Bebas biaya pengelolaan selama 1 tahun.

DP. 10% & DAPAT SEGERA DIHUNI

GRATIS! BIAYA PENGELOLAAN SELAMA 1 TAHUN

HARGA DALAM RUPIAH

AKSES BARU VIA TOL KE LOKASI

- 5 menit dari **Megamal Pluit**.
- 5 menit dari/ke lapangan golf **PIK**.
- 5 menit dari pintu Tol menuju bandara / Cawang.
- 5 menit ke kawasan Kota.
- Berdampingan dengan kawasan **Marina Ancol**.
- Berpemandangan laut indah.

Dilengkapi juga dengan berbagai fasilitas kehidupan modern, antara lain : • Fitness Centre • Kolam Renang • Lapangan Tenis • Taman Bermain Anak dan Keamanan 24 jam.

LOKASI

Disini Kesegaran Hidup Bermuara

PENGEMBANG

PT. JAWA BARAT INDAH
Real Estate & Property Developer

Alamat Lokasi : Pluit Karang Barat No. 50, Jakarta
Kantor Pemasaran : PT. PLUITPUTRA REALTI, Jl. Raya Pluit Selatan No. 11 JAKARTA.
Informasi lebih lanjut hubungi : Telp. 6681628, 6602008, 6692282 - Fax : 6602009.

PEMEKARAN KANTOR MENPERA

Agar Tak Bersifat Koordinatif Belaka

Masalah perumahan kian kompleks. Perlukah Kantor Menpera ditingkatkan statusnya menjadi departemen teknis?

Jika konsumen perumahan yang dirugikan pengembang sering berbondong-bondong mengadu ke Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat di Jalan Kebon Sirih, Jakarta Pusat, tentu beralasan. Mereka menganggap, jika rakyat ditipu oknum pengembang atau dirugikan para pengembang yang tidak profesional, maka Kantor Menpera sangat tepat sebagai tempat mengadu. Maklum, dari istilahnya saja: Kantor Menteri "Perumahan Rakyat", sudah langsung ke makna sebenarnya. Yaitu kantor yang mengurus segala permasalahan perumahan rakyat banyak.

Tidak hanya itu. 45 perusahaan kontraktor yang merasa "dikerjain" oleh sebuah perusahaan pengembang terkenal karena tagihan mereka sejumlah Rp 100 miliar tidak dibayar, juga mengadukan masalah itu ke Kantor Menpera. Begitu juga ketika terjadi kasus perselisihan antara perusahaan jasa pemasaran properti dengan pengembang atau konsumen perumahan, Kantor Menpera tetap saja menjadi tempat penyelesaian kasusnya secara musyawarah. Bahkan, kasus-kasus KPR, IMB, penggusuran juga memohon penyelesaian ke Kantor Menpera, baik yang disampaikan langsung maupun melalui Kotak Pos 5002.

Pendek kata, apapun problem perumahan, ujung-ujungnya ditampung oleh Kantor Menpera. Padahal, kalau ditelusuri masalahnya, penyebabnya justru karena dampak dari produk hukum yang dikeluarkan instansi lain. Kasus perumahan fiktif misalnya, umumnya terjadi setelah izin lokasi diterbitkan Kantor Pertanahan untuk perusahaan pengembang. Sering kasus perumahan fiktif terjadi pada tahap pemberian izin lokasi ini. Penyebabnya, pengembang gagal melakukan pembebasan tanah, padahal rumah sudah dipasarkan pada masyarakat. Ke mana masyarakat mengadu? Lagi-lagi ke Kantor Menpera.

Jika gelombang rumah bermasalah yang terjadi belakangan kian besar dan tak pernah putus, apakah itu karena Kantor Menpera kurang melakukan pengawasan dan pembinaan? Tentu tidak. Sebab, selama ini, Kantor Menpera sebagai kantor menteri negara tidak merupakan departemen teknis yang punya "tangan" sampai ke bawah atau ke daerah-daerah. Karena itu, kementerian ini tidak punya wewenang langsung untuk menindak perusahaan pengembang yang merugikan masyarakat. Maklum, segala perizinan justru dikeluarkan instansi lain. Misalnya, izin prinsip dikeluarkan Pemda, izin lokasi oleh Kantor Pertanahan, IMB dari Dinas Tata Kota atau DP2K dan SIUP dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan.

Memang, Kantor Menpera pernah mengeluarkan peraturan berupa Keputusan Menpera No.05/KPTS/BKP4N/1995, Juni 1995 lalu. Peraturan itu diterbitkan selaku Ketua Badan Kebijaksanaan dan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Nasional (BKP4N) untuk mengatur badan usaha di

Sumardi

KONSUMEN PERUMAHAN MENGADU KE KANTOR MENPERA: *FREKWENSINYA MAKIN TINGGI*

bidang pembangunan perumahan dan jasa profesional di bidang perumahan seperti jasa perantara properti, konsultan properti dan jasa pengelola properti. Mereka diharuskan mempunyai "surat tanda daftar" (STD) yang dikeluarkan Kantor Menpera. Namun, peraturan itu tak berjalan efektif. Mengapa? "Peraturan itu tak ada sanksinya, sehingga tak punya wibawa," ujar seorang pengembang.

Masalah perumahan memang makin kompleks dan ruwet. Menghadapi masalah ini, dalam pandangan Sekjen DPP REI Agusman Effendi, kata kunci dari masalah-masalah perumahan yang timbul sekarang adalah pembinaan dan pengawasan. "Siapa yang membina dan mengawasi para pelaku dan profesi terkait dalam pembangunan perumahan?" ujar Agusman. Jika pemerintah, maka perlu kejelasan, sebab departemen teknis Perumahan Rakyat tidak ada. Jika yang melakukan pembinaan dan pengawasan adalah REI, sanksi yang bisa dijatuhkan paling-paling berupa pemecatan dari keanggotaan. Itu kalau perusahaan yang bersangkutan anggota REI. Kalau tidak, pengawasannya lebih longgar lagi dan REI sebagai organisasi profesi pengembang tak bisa melakukan apa-apa.

Sebenarnya, melalui Keppres No.37 tahun 1994 tentang BKP4N, Menpera punya ruang gerak cukup luas. Ketua BKP4N itu adalah Menpera sendiri, dengan anggota Menteri PU, Mendagri, Mensos, Menteri Negara Perencanaan Pembangunan Nasional/Ketua Bappenas dan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN. Salah satu tugas lembaga itu adalah melaksanakan pengawasan dan pengendalian di bidang pembangunan perumahan dan permukiman. Di daerah-daerah dibentuk BP4D yang dipimpin oleh bupati/walikota setempat. Namun, karena mekanisme kerjanya lebih banyak bersifat koordinatif, Menpera tidak punya wewenang langsung untuk mengawasi pembangunan perumahan.

Karena itu, berbagai pihak mengusulkan agar Kantor Menpera ditingkatkan statusnya menjadi departemen teknis. Menanggapi hal itu, Menpera Ir.Akbar Tandjung, mengakui bahwa di masa mendatang masalah perumahan dan permukiman perlu dipertimbangkan untuk ditangani departemen teknis tersendiri. "Kantor Menpera melihat, masalah perumahan makin terkait dengan masalah lain seperti perkotaan, lingkungan dan pembangunan infrastruktur, sehingga penanganannya perlu lebih konprehensif," ujarnya. Namun, Akbar mengingatkan, masalah pembentukan departemen teknis itu sepenuhnya wewenang Presiden/ Mandaris MPR.

Sumardi

AKBAR TANDJUNG :
MASALAH PERUMAHAN MAKIN KOMPLEKS

Menurut Akbar, sesuai dengan proyeksi pembangunan jangka panjang tahap kedua, masalah perumahan akan semakin kompleks. Soalnya, pada akhir kurun waktu pembangunan itu, sekitar 60 persen penduduk Indonesia akan lebih banyak tinggal di daerah perkotaan. Ketika disinggung mengenai ruang geraknya sebagai Menteri Negara, Menpera menyatakan bahwa sebagai menteri negara sebenarnya memang memiliki ruang gerak fleksibel untuk mengkoordinasikan beberapa instansi lain yang tugasnya masih terkait dengan Kantor Menpera. Walau demikian, jika dikaitkan antara *job description* Kantor Menpera saat ini dan masalah lain yang terkait dan bakal dihadapi, pembagian kerja tersebut setidaknya perlu diperluas dan mencakup juga masalah permukiman. "Andai mau diperluas, barangkali portofolionya perumahan dan permukiman, atau perumahan dan masalah penting yang terkait dengannya," tutur Akbar.

Soal perluasan atau peningkatan status Kantor Menpera menjadi departemen teknis, mendapat dukungan banyak kalangan masyarakat. Wakil Ketua YLKI, Agus Pambagio, menyatakan bahwa kasus-kasus perumahan yang merugikan konsumen saat ini sudah sampai pada taraf sangat mengkhawatirkan. Ia mengungkapkan, sejak 1995 masalah perumahan selalu menempati urutan teratas pengaduan masyarakat ke YLKI. Jika masih tetap dengan status sekarang, penanganan masalah perumahan oleh pemerintah tidak akan efektif. "Menpera sebagai menteri negara tidak kuat, karena tak punya tangan sampai ke daerah," tegasnya.

Sekjen DPP REI Agusman Effendi menyatakan bahwa dengan struktur yang ada sekarang, orang bingung siapa yang melakukan pengawasan di bidang pembangunan perumahan. Sebab, banyak instansi yang terlibat, mulai dari Pemda, Kantor Pertanahan, Deperindag sampai lembaga pembiayaan. Kalaupun ada BP4D, katanya, baru di beberapa daerah dan hanya bersifat koordinasi. Agusman menyatakan dukungannya bahwa kelembagaan Kantor Menpera perlu ditingkatkan menjadi departemen teknis. "Masalahnya sudah kompleks sekali, bukan saja yang berkaitan dengan konsumen, tetapi juga pertanahan, perizinan dan pembiayaan," katanya ■ ***PTU/DOD***

DAMPAK PENYETOPAN KREDIT

KONSUMEN DIBAYANGI PROYEK MACET

Regulasi 7 Juli menimbulkan gejolak berantai. Ratusan pengembang menjerit, karena proyeknya terancam macet. Bagaimana dampaknya terhadap konsumen yang sudah membeli rumah secara *pre-sale*? Benarkah pengembang besar diuntungkan oleh regulasi ini?

Kejutan 7 Juli. Hari itu, Pemerintah mengumumkan deregulasi yang antara lain menurunkan bea masuk 1600 pos tarif untuk beberapa sektor riil. Eh, khusus untuk sektor properti, Bank Indonesia justru membuat regulasi dengan mengeluarkan surat keputusan (SK) direksi yang melarang bank menyalurkan kredit baru untuk pengadaan dan pengolahan tanah. Walau larangan ini tidak berlaku bagi pengembangan RS dan RSS, di mata sebagian pengembang, regulasi ini disebut dengan "Gebukan 7 Juli".

SK Direksi BI itu, bagi sebagian pengembang yang belum punya akses ke sumber pembiayaan selain perbankan, memang ibarat gebukan telak. Sebab, selain memuat larangan di atas, BI juga melarang bank untuk menjadi penjamin obligasi yang akan digunakan bagi pembebasan dan pengolahan tanah. Di samping itu, tanah kini juga tak bisa lagi digunakan untuk memenuhi *self financing* yang dipersyaratkan bank dalam persetujuan kredit, karena sering digunakan untuk menggelembungkan (*mark-up*) nilai proyek properti.

Gubernur BI Soedradjad Djiwandono menolak jika regulasi ini disebut mendadak. Sejak tiga tahun lalu, katanya, BI sudah melakukan *moral suasion* kepada kalangan perbankan agar mewaspadai laju pertumbuhan kredit properti yang terus tinggi. Jauh di atas rata-rata pertumbuhan kredit umum. Pada Desember 93, total kredit properti baru berkisar Rp21,7 triliun. Tapi per April 97, kredit properti perbankan nasional telah melonjak menjadi Rp68,59 triliun, atau sekitar 19,61% dari total kredit umum yang mencapai Rp349,775 triliun (lihat tabel).

Bagi sebagian pengembang, regulasi ini ibarat rem tangan yang ditarik saat mobil melaju kencang. Pasti ada penumpang yang terjerembab.

Bank Dunia, dalam laporan tahunan 1996/1997, sampai memberikan sorotan khusus terhadap laju pertumbuhan kredit properti yang tinggi ini. Kepada BI, Bank Dunia menyarankan agar mempertajam *moral suasion*-nya dan memperketat pengawasan penyaluran kreditnya. Selain karena imbauan Bank Dunia itu, otoritas moneter sendiri, seperti dikemukakan Menko Ekku/Wasbang Saleh Afiff, agaknya mencemaskan pertumbuhan pesat itu dapat mendorong *property crash* sebagaimana yang terjadi di Thailand baru-baru ini. Maka, untuk mencegahnya, dikeluarkanlah regulasi ini. "Itu jawaban untuk pasar yang seenaknya sendiri," ujar Gubernur BI (baca: "Ini Bukan Satu-satunya Obat").

Terlepas apapun pertimbangan Pemerintah, mantan Ketua Umum DPP REI Mohamad S Hidayat menilai, regulasi ini ibarat rem tangan yang ditarik saat mobil melaju kencang. "Pasti akan banyak penumpang yang terjerembab," ujarnya.

Pengembang yang potensial menghadapi masalah serius akibat regulasi ini, adalah pengembang menengah yang rata-rata memiliki proyek 10 - 200 hektar. Mereka inilah, yang langsung berteriak meminta kelonggaran dari BI karena proyeknya terancam macet. Soalnya, mereka belum punya akses cukup kuat untuk menggandeng mitra asing atau memperoleh dana dari luar negeri.

Apalagi bagi perusahaan yang belum melakukan 100% pengadaan tanah bagi proyeknya, padahal sebagian proyek itu sudah dipasarkan secara *pre-sale*. Agar tetap *survive*, pengembang jenis ini bisa saja mendesain ulang proyeknya, misalnya dengan mengurangi besaran proyek. Tapi hal ini, tentu tidak mudah karena proyek tersebut sudah *di set-up* dalam skala ekonomi tertentu.

Kalau memang banyak proyek realestat terancam bermasalah, atau macet, yang pasti ikut dirugikan adalah konsumennya. Penyerahan rumah menjadi tak pasti, atau jangan-jangan pengembang membangun rumahnya tidak sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan. Termasuk, mengabaikan sejumlah fasilitas pendukung permukiman untuk mengurangi *cost*. Dalam kaitan itulah, para konsumen yang ingin membeli rumah pasca regulasi 7 Juli ini, perlu lebih kritis meneliti kredibilitas pengembangnya.

Walau tidak bisa digeneralisasi, dalam situasi seperti ini, yang paling aman bagi konsumen mungkin membeli rumah di proyek milik pengembang skala besar yang sudah terkenal kredibilitasnya. Sebab secara teoritis, para pengembang besar, terutama yang sudah *go public* dan punya akses kuat ke sumber pendanaan di luar negeri, tidak akan tidak berpengaruh banyak oleh regulasi ini.

Kegiatan bisnis pengembang besar, relatif tidak terganggu

karena mereka sudah punya bank tanah cukup besar, bisa meminjam ke sumber pendanaan di luar negeri, menjual obligasi, atau menggandeng mitra asing. Karena itulah, bisa dipahami jika tak ada satu pun pengembang besar yang bersuara minor dalam menyambut regulasi ini.

Malah, ada kesan, para pengembang besar ini diuntungkan oleh regulasi ini karena pesaing potensial mereka bisa berkurang. Dengan begitu, bank tanah mereka punya kemungkinan terserap pasar lebih cepat. Perkiraan ini, antara lain terbukti dari menguatnya sentimen positif terhadap saham-saham properti di pasar modal. Ketika Bursa Efek Jakarta, pertengahan Juli lalu agak anjlok karena maraknya spekulasi Dollar AS, harga saham-saham properti relatif stabil.

Dalam konteks itulah, sejumlah kalangan menilai regulasi ini tidak akan efektif karena praktis kurang menyentuh proyek properti di CBD yang menyerap dana besar. Karena ancaman dendanya hanya 10% dari nilai kredit yang dikucurkan, bukan mustahil ada bank yang bandel dengan tetap memberikan jenis

PENYALURAN KREDIT PROPERTI
(dalam triliun rupiah)

TAHUN	DES '93	DES '94	DES '95	APRIL '97
Total Kredit Properti	21,708	33,193	42,780	68,590
Total Kredit Nasional	163,456	204,407	249,367	349,775
Pangsa Kredit Properti	13,3%	16,3%	17,2%	19,61%

***Sumber**: BI*

kredit yang telah dilarang ini. Caranya, denda itu dibebankan kepada debitornya, yang karena kepepet misalnya, bersikap oke-oke saja.

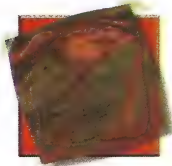
Terlepas dari pro-kontra mengenai hal tersebut, banyak kalangan menilai regulasi 7 Juli ini mengandung keberpihakan pada yang kecil. Secara teoritis, karena pembatasan kredit properti ini tidak berlaku untuk pengembang yang membangun RS/RSS, pasok rumah mungil akan lebih terdorong.

Bagi konsumen, kalau betul banyak pengembang besar dan menengah mau membangun RS/RSS, tentu menguntungkan karena pilihan mereka makin banyak. Tapi bagi pengembang kecil, ceritanya bisa lain, karena kehadiran pengembang yang lebih punya dukungan pendanaan kuat itu bisa mendesak kegiatan usaha mereka. Akankah pengembang kecil juga tersungkur karena kalah bersaing dengan pengembang menengah dan pengembang besar? "Belum tentu. Pengembang besar justru bisa kalah efisien dari pengembang kecil kalau membangun RS/RSS," ujar Darma Setiawan Bachir, Ketua Kompartemen RS dan RSS DPP REI.

Ia justru khawatir, bank melakukan pengetatan kredit secara pukul rata, termasuk untuk RS dan RSS. "Kalau itu yang terjadi, maka regulasi yang disebut-sebut berpihak pada si kecil ini, hanya angin surga belaka," ujarnya ■ *BB*

■ NASIB PROYEK PASCA REGULASI

MENDESAIN ULANG, ATAU MACET

Pengembang menengah paling merasakan akibat penyetopan kredit pembebasan dan pengolahan lahan. Proyek mereka terancam bermasalah. Solusinya?

Regulasi Bank Indonesia disambut "koor" jeritan pengembang menengah yang mencemaskan kelangsungan proyeknya. Yang dimaksud pengembang menengah adalah mereka yang umumnya memiliki proyek 10-200 hektar, dan tidak lagi hanya membangun RS dan RSS. Jumlahnya diperkirakan 20% dari 2.400 anggota REI.

Mita D.S.

EDI KUNTADI : MAU TAK MAU, MENDESAIN ULANG

BI memang tidak menyetop habis aliran kredit properti. Kredit konstruksi dan kredit untuk pembangunan RS/RSS tetap boleh mengalir kepada pengembang. Meski begitu, vonis BI ini tetap dirasakan terlalu berat oleh kalangan pengembang jenis ini, karena ketergantungan mereka pada dana bank memang terlalu besar.

Bagi para pengembang besar sendiri, yang punya akses pendanaan begitu luas dan rekayasa keuangan canggih, bisa jadi regulasi ini tak begitu berpengaruh (baca: *Tak Satu Cara Memperoleh Dana*).

Tapi bagi pengembang kelas menengah, tidak bisa demikian. "Saya kira penyetopan kredit pembebasan dan pengolahan tanah ini sangat mengkhawatirkan pengembang. Akan banyak yang bermasalah dan terpuruk," tanggap *Chairman* Grup Daksa Edi Kuntadi. "Mereka bisa gulung tikar dan jumlah kredit macet akan semakin besar," tambah Herman Sudarsono, Wakil Ketua Umum DPP REI.

Edi Kuntadi mengakui, selama ini rekayasa pendanaan para pengembang menengah masih konvensional dan terlalu mengandalkan dana bank. Sudah jadi rahasia umum, menurut Edi, uang yang dipakai pengembang untuk membebaskan dan mengolah tanah jadi siap bangun berasal dari pinjaman bank. Bahkan tak jarang *equity* pengembang yang dipersyaratkan bank untuk memperoleh kredit adalah tanah yang jadi obyek pembiayaan bank itu sendiri.

Sinyalemen Edi dibenarkan Manan Chamid, Ketua Majelis Pertimbangan DPD REI Jawa Timur. "Terus terang saja, hingga saat ini tidak sedikit pengembang yang hanya bermodal izin lokasi, lalu minta kredit perbankan, dengan izin lokasi dan proyek itu sendiri sebagai jaminan," katanya.

Karena itu --tak beda dengan Edi dan Herman-- Mohamad S. Hidayat, Presdir PT Putra Alvita Pratama (PAP), juga melihat bahwa regulasi ini akan memukul banyak pengembang, terutama pengembang skala menengah.

Herman Sudarsono menilai, Pemerintah terkesan mengambil sikap *hantam kromo* dalam membuat regulasi ini. Kalau mau menyetop, ujarnya, mestinya cukup yang sudah *go public* saja atau dibatasi untuk pengembang di Jabotabek. "Kalau regulasi merata ke seluruh daerah, pengembang menengah akan mati dilibas pengembang besar yang punya akses dana," tandasnya.

Kekhawatiran para pengembang ini memang tidak berlebihan. Tidak sedikit diantara pengembang jenis ini yang belum berhasil membebaskan lahan sesuai izin lokasinya.

Lebih-lebih yang baru memulai, mereka inilah yang paling terpukul akibat penyetopan kredit ini. Bisa jadi mereka tidak dapat lagi melanjutkan pembebasan tanah. Padahal para pengembang ini sudah terlanjur mengeluarkan biaya miliaran rupiah untuk mendapatkan izin lokasi. Barangkali inilah yang dimaksudkan Edi

Kuntadi akan banyak pengembang terpuruk. Sebab proyek yang baru dimulai ini berpotensi jadi proyek macet.

Bila masalahnya demikian, yang dirugikan bukan hanya pengembang. Masyarakat pun akan terkena getahnya. Sebab sudah lazim berlaku, pengembang melakukan pemasaran ketika rumahnya belum ada atau proyeknya baru berupa hamparan tanah kosong. Dikhawatirkan, kasus-kasus perumahan bermasalah yang belakangan ini marak, jumlahnya akan terus membengkak.

Semua itu memang baru kekhawatiran. Menurut Ketua Umum REI Edwin Kawilarang, keadaannya tidak seburuk itu. Para pengembang masih bisa melanjutkan pembangunan proyeknya. Walaupun, diakuinya, kondisinya tak bisa seperti dulu lagi yang begitu ekspansif. "Pengembang tetap bisa membebaskan lahan. Tapi karena hanya mengandalkan kekuatan sendiri, mungkin bisanya hanya 2-5 hektar saja," jelasnya. Jadi, menurut Edwin, nanti akan banyak pengembang yang masuk ke proyek-proyek skala kecil.

Selain itu, dalam pandangan Edwin, para pengembang menengah masih bisa banting stir membangun RS/RSS yang kreditnya tak dihentikan. Hanya masalahnya, seperti yang kerap dikemukakan kalangan pengembang sendiri, khususnya di kawasan Botabek, tanah yang harganya sesuai plafon RS/RSS, Rp7.000 per meter persegi sulit dicari.

Secara teknis, mengubah konsep pembangunan, katakanlah dari rumah menengah ke RS, atau dari 100 hektar jadi 50 hektar jelas tidak mudah. Bagi yang belum mulai membangun mungkin bisa, tetapi yang sudah setengah jalan tentu banyak kendalanya. Misalnya dia harus mengubah *siteplan*, meninjau kembali fasos/fasum, atau mengurangi fasilitas. Lagi-lagi yang jadi korban konsumen. Sebab waktu membeli dulu konsep yang ditawarkan adalah rumah menengah, kalau tiba-tiba berubah jadi RS/RSS tentu dia dirugikan.

Sumardi

HERMAN SUDARSONO:
DILIBAS PENGEMBANG BESAR

Edi sendiri mengakui hal itu sulit dilakukan. Dia yang kini tengah mengembangkan Kota Kembang Depok Raya, proyek rumah menengah atas seluas 300 hektar, juga mengakui dalam jangka panjang proyeknya ini akan terkena imbas regulasi 7 Juli. Tapi, katanya, tidak mungkin kalau sampai harus mengubahnya jadi RS. Yang paling mungkin, menurutnya, melakukan desain ulang proyeknya. "Mau tak mau kita harus melakukan *redesign*," ujarnya.

Apa yang dikemukakan Edi Kuntadi, tampaknya pilihan rasional, terutama untuk proyek-proyek yang sudah setengah jalan. Sebab, katakanlah, konsepnya untuk 100 hektar, kalau yang dibebaskan baru 50 hektar dan dia tidak punya uang lagi untuk melanjutkan pembebasan, maka satu-satunya jalan, ya seperti yang dikatakan Edi Kuntadi tadi, *redesign* proyek.

Tapi seperti kejadian mengubah ke RS/RSS, *redesign* ini mau tak mau juga akan melabrak kepentingan konsumen. Skala proyek yang mengecil tentu akan diikuti juga oleh berkurangnya fasilitas pendukung yang dibangun. Dan pengembang sulit disalahkan, karena ini memang hukum ekonomi.

Untuk menghindari hal itu, pengembang menengah diharapkan bisa meniru jejak pengembang besar. Misalnya mengundang investor asing untuk diajak bermitra atau melakukan *go public*. Itulah alternatif lain yang akan ditempuh Edi Kuntadi untuk menyelamatkan proyeknya. Tapi itu juga tak mudah dilakukan semua pengembang menengah, sebab investor asing sangat kritis dan akan melihat dulu *track record* calon mitranya itu.

Tapi menurut Hamid Mundzir, Dirut PT Graha Andrasentra Property (GAP), tidak semua pengembang menengah merasakan dampak regulasi ini. Mereka yang bisa memasarkan rumahnya cukup banyak, akan selamat dari tekanan ini. "Mereka bisa *revolving*, menggunakan uang konsumen untuk membebaskan dan melanjutkan pembangunan," ujar Hamid. Walaupun diakuinya, cara itu agak lamban dan mungkin tanahnya keburu mahal ■ ***HP***

Kalau terjadi proyek bermasalah, yang dirugikan bukan hanya pengembang. Masyarakat pun terkena getahnya, terutama mereka yang sudah membeli secara *pre-project selling*.

TIPS KONSUMEN

MEWASPADAI PROYEK BERMASALAH

Diperkirakan proyek perumahan bermasalah akan makin ramai, setelah regulasi perbankan di bidang properti. Tips singkat di bawah ini perlu Anda pertimbangkan, bila mau membeli rumah.

Memesan rumah yang belum dibangun, bagi konsumen memang ada untungnya. Harga yang ditawarkan biasanya lebih rendah ketimbang ketika rumah itu dijual setelah terbangun. Namun, harap hati-hati, praktek yang lazim disebut *pre-project selling* itu juga menimbulkan banyak lubang yang bisa menggelincirkan konsumen.

Kalau Anda bermaksud membeli rumah atau termasuk konsumen yang telah terlanjur menyetor uang pemesanan atau uang muka untuk pembelian rumah yang baru akan dibangun, maka sebaiknya makin berhati-hati. Itu lebih baik ketimbang uang Anda terancam tidak terselamatkan, akibat pengembangnya bangkrut misalnya. Apalagi, setelah regulasi perbankan menyangkut sektor properti belakangan, diperkirakan akan banyak pengembang-pengembang "tanggung" yang sempoyongan.

Sebelum memutuskan membeli rumah, ada baiknya dipertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

KREDIBILITAS PENGEMBANG

Faktor perusahaan pengembang penting, Sebab dengan perusahaan inilah Anda melakukan hubungan hukum, baik pada taraf pemesanan rumah dengan perjanjian pengikatan jual beli (PPJB) atau dengan akta jual beli (AJB) pada saat jual beli nanti dilaksanakan. Dalam situasi pasca regulasi saat ini, faktor perusahaan pengembang semakin penting diperhatikan pembeli rumah. Bila dikaitkan dengan regulasi kredit properti yang baru lalu, maka Anda relatif lebih aman membeli rumah dari perusahaan pengembang yang sudah *go public*. Golongan pengembang ini relatif tidak terpengaruh oleh peraturan regulasi perbankan, karena mereka punya banyak alternatif sumber dana. Sehingga, risiko keterlambatan pembangunan rumah tidak begitu besar.

Reputasi pengembang dapat dideteksi. Misalnya apakah perusahaan pengembang itu sering mengecewakan konsumennya. Ini bisa dilihat, umpamanya dengan rajin menyimak rubrik surat pembaca media massa atau liputan-liputan pers tentang kasus-kasus perumahan. *Properti Indonesia* sendiri, pernah meliput secara khusus proyek-proyek perumahan yang bermasalah. Bila perumahan yang dibangun pengembang itu banyak dikeluhkan konsumennya, atau banyak sengketa dengan pihak lain, sebaiknya dipikir ulang untuk membeli rumah di sana. Sebab, perlakuan yang akan Anda terima, biasanya tidak akan jauh berbeda dari konsumen-konsumen yang pernah kecewa tersebut. Sumber lain untuk mengetahui apakah pengembang itu bermasalah atau tidak, misalnya dengan menghubungi DPP REI atau menanyakan ke Yayasan Lembaga Konsumen dan Lembaga Advokasi Konsumen Properti Indonesia, apakah pengembang itu sering dikeluhkan konsumen atau tidak.

LEGALITAS

Pastikan bahwa areal tanah yang dibangun perumahan itu telah terbit sertipikat induknya. Sebagai konsumen, Anda berhak menanyakan dan melihat sendiri sertipikat itu. Jika sertipikatnya diagunkan ke bank untuk keperluan proyek itu sendiri, Anda bisa sedikit cerewet minta melihat Akta Pemberian hak Tanggungan dan Sertipikat Hak Tanggungan. Jika lokasi perumahan yang akan Anda beli itu legalitasnya masih berupa izin lokasi, sangat tinggi risikonya. Pekerjaan terbesar dan terberat pengembang justru tahap membebaskan tanah. Jika tahap ini gagal diselesaikan pengembang, proyek itu bisa gagal dan uang pesanan atau uang muka yang terlanjur disetor konsumen bisa bermasalah. Jika kini Anda telah terlanjur menyetor uang pemesanan atau uang muka, sementara pengembang itu masih mengantongi izin lokasi, sebaiknya Anda minta dikembalikan saja uang tersebut, meskipun dengan sedikit potongan administratif.

Untuk itulah pentingnya Anda punya pegangan ketika memesan rumah. Pegangan itu adalah PPJB, di mana diperjanjikan tentang spesifikasi rumah, harga, cara pembayaran, serah terima rumah, pemeliharaan rumah, lengkap dengan hak dan kewajiban masing-masing serta sanksi-sanksinya. PPJB itu harus Anda pahami benar sebelum menanda tanganinya dan sebelum melakukan pembayaran-pembayaran.

KOMITMEN PENGEMBANG

Ketika mempromosikan perumahannya, biasanya pengembang menjanjikan berbagai fasilitas. Mulai dari fasilitas rumah itu sendiri, sampai pada fasilitas pendukung seperti pusat belanja, *club house*, fasilitas rekreasi dan lain-lain. Dengan regulasi perbankan di sektor properti, mungkin saja pengembang mengabaikan fasilitas-fasilitas yang pernah dijanjikannya itu, untuk menekan biaya. Sebaiknya, Anda konfirmasikan soal-soal seperti itu pada pengembang, agar Anda mendapat kejelasan fasilitas apa sebenarnya yang kelak akan Anda dapatkan ketika menempati rumah itu ■

ANGIN SURGA ATAUKAH REALITA

Pasok RS/RSS di perumahan diperkirakan melonjak pasca regulasi. Kemitraan pun diharapkan lebih berjalan. Siapkah BTN menampung lonjakan permintaan kredit RS dan RSS?

Keberpihakan pemerintah terhadap masyarakat kecil, cukup kelihatan dari regulasi perbankan yang baru saja dikeluarkan tempo hari. Buktinya, pengembang yang membangun RS dan RSS, tidak termasuk yang dilarang diberikan kredit untuk pengadaan dan pengolahan tanahnya. Sedangkan pengembang kelas kakap yang membangun proyek properti berskala besar, seperti realestat, pusat perbelanjaan, hotel dan lain-lain, tidak akan mendapat kredit baru untuk pembebasan dan pengolahan tanah.

Rumah sederhana yang mendapat pengecualian itu, sesuai Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No.30/46/KEP/DIR tertanggal 7 Juli 1997, adalah rumah yang tidak bersusun dengan luas lantai tidak lebih dari 70 meter persegi yang dibangun di atas tanah dengan luas kavling 54 meter persegi sampai 200 meter persegi. Biaya pembangunan RS, didasarkan pada harga tertinggi untuk pembangunan rumah dinas tipe C, sebagaimana diatur dalam SK Dirjen Cipta Karya.

Masalahnya sekarang, apakah pengetatan kredit di sektor properti di luar pengembang RS dan RSS akan memacu para pengembang membangun RS dan RSS? Soal ini penting, karena selama ini para pengembang enggan membangun RS dan RSS, karena berdasarkan pertimbangan ekonomis membangun rumah kelas tersebut sangat tipis untungnya. Buktinya, meskipun konsep hunian berimbang 1:3:6 telah dicanangkan sejak tahun 1992, namun tetap tidak banyak para pengembang besar yang menerapkannya. Sebagian besar para pengembang lebih memilih membangun rumah mewah (kategori 1) dan rumah menengah (kategori 3), karena memang lebih menguntungkan. Sedang pembangunan RS dan RSS (kategori 6), tidak dilakukan sebagaimana mestinya. Jika rumah kategori 6 secara nasional mencapai target, itu lebih disebabkan karena tumbuhnya pengembang-pengembang kecil dan pemula di berbagai daerah. Mereka itu, nyaris semuanya bergerak di segmen RS dan RSS.

Dengan kebijakan baru ini apakah secara otomatis para pengembang besar akan lebih patuh pada konsep hunian berimbang 1:3:6 atau bermain di pasar RS dan RSS? Pada hemat Dharmasetiawan Bachir, Kompartemen RS dan RSS DPP REI, arahnya memang begitu. Namun, ia melanjutkan, jika pengembang besar hendak membanting setir ke segmen RS dan RSS semata-mata karena pengetatan kredit properti ini, tetap tidak akan efektif. Sebab, *cost overhead* pengembang besar tentu lebih besar ketimbang pengembang kecil yang biasa membangun RS dan RSS. "Kalau pengembang besar memaksakan diri membangun RSS dan RSS, diperkirakan tidak akan mampu menutup *cost overhead*-nya, karena keuntungan membangun rumah tipe kecil sangat kecil," ujar Darmasetiawan.

Namun, pengusaha besar Ciputra

***TITO SOETALAKSANA** : KASIH TAHU SAYA*

melihat bahwa meskipun keuntungan membangun RS dan RSS kecil, tapi tidak berarti pengembang besar enggan melakukannya. Dengan permintaan RS dan RSS yang demikian tinggi, meskipun keuntungan per unit kecil, tapi jika tingkat penjualan tinggi, tetap bisa menutupi biaya. "Perputarannya kan tinggi," ujarnya.

Ketua DPP REI Edwin Kawilarang mengingatkan, bahwa regulasi yang sepintas sangat menguntungkan pengembang RS dan RSS serta tidak terlalu menguntungkan bagi pengembang rumah menengah dan mewah, justru bisa membuat persaingan ketat di segmen RS dan RSS di masa mendatang. Soalnya, diperkirakan pengembang-pengembang besar yang biasanya membangun perumahan menengah ke atas, kelak ramai-ramai akan banting setir ke proyek RS dan RSS. Dalam pendangan Edwin, bisa-bisa dari 80 persen pengembang anggota REI yang bermain di segmen RS dan RSS saat ini, jumlahnya akan membengkak hingga mendekati 100 persen.

Dari sisi konsumen, jika sinyalemen Edwin itu benar-benar terjadi, sebenarnya baik-baik saja. Sebab, konsumen akan punya pilihan yang lebih banyak. Namun, dari sisi pengembang, jika itu yang terjadi, bukankah itu berarti pengembang-pengembang kecil "dilalap" pengembang besar?

Bila perkiraan itu benar, maka tampaknya soal kemitraanlah yang mesti dilakukan. Darmasetiawan Bachir kembali melihat bahwa tak perlu pengembang besar masuk ke RS dan RSS. "Saya pikir lebih bagus kalau pengembang besar tersebut bermitra dengan pengembang kecil," katanya. Dikatakan, banyak pengembang-pengembang kecil di daerah yang sering kesulitan mendapatkan dana dan lemah dalam manajemennya. Dalam hal inilah penting kemitraan tersebut diwujudkan.

Menurut Menpera Akbar Tandjung, pihaknya akan terus mendorong pengembang besar membangun rumah dengan pola 1:3:6. Jika kemudian suplai segmen rumah kecil itu besar, tidak menjadi soal, karena kebutuhannya juga besar. Pasar akan tetap dapat menyerapnya. Akbar memberi contoh, di Perum Perumnas saja saat ini terdapat 4.000 orang yang menjadi daftar tunggu mendapatkan rumah. Sehingga, tidak ada alasan, setelah regulasi ini akan terjadi kelebihan pasok.

DARMASETIAWAN BACHIR: LEBIH BAGUS KEMITRAAN

Kalau regulasi properti ini merupakan keberpihakan pada masyarakat kecil, maka yang diharapkan adalah kebijakan menyeluruh yang mendorong pembangunan RS dan RSS itu. Dalam bahasa Edwin Kawilarang, regulasi ini jangan hanya menjadi angin surga tetapi betul-betul diikuti dengan langkah nyata di lapangan. Dengan kata lain, meskipun regulasi ini jelas-jelas memberi kesempatan pada pengembang yang bergerak dalam RS dan RSS, tetapi jika kenyataannya pengembang masih sulit mendapatkan fasilitas kredit, tentu regulasi itu tidak banyak artinya bagi pengembang RS dan RSS.

Pernyataan Ketua Umum DPP REI itu boleh jadi benar. Sebab, selama ini, meski pemerintah sudah jelas-jelas mendorong para pengembang membangun RS dan RSS, namun dalam praktiknya mereka sering menjerit kesulitan mendapat fasilitas kredit. Begitu juga dalam soal perizinan, hendaknya juga terus dibenahi. Belum lagi pungutan-pungutan tidak resmi yang menyebabkan komponen biaya pengembang terus membengkak. Salah satu penyebab harga jual rumah saat ini melonjak adalah akibat inefisiensi yang terjadi dalam pengurusan perizinan.

Direktur Utama BTN Tito Soetalaksana menanggapi bahwa pihaknya tidak punya antisipasi khusus menghadapi keadaan setelah regulasi ini. Sebab, 75 persen kredit BTN untuk sektor perumahan dan sebagian besar justru untuk RS dan RSS. Nah, jika nanti para pengembang berbondong-bondong datang ke BTN meminta fasilitas kredit pembebasan dan pengolahan tanah? "Kita sudah punya target tertentu," ujar Tito tanpa menyebut angka target itu. Menurut Tito, pihaknya tidak melihat jumlah pengembang, tetapi jumlah permintaan rumah. "Jika bisnisnya bagus, tidak masalah," tambah Tito.

Tito menjamin, urusan pengembang RS dan RSS di berbagai daerah tidak akan pernah sulit dengan BTN. Tentu saja sepanjang pengembang itu memenuhi aturan-aturan perbankan. "Kalau masih ada orang BTN yang bergaya-gaya birokrat, kasih tahu saya. Mereka sekarang saya minta menjadi *businessman*. Semua pelayanan harus ditingkatkan," katanya ■ ***DOD/AA/PTU***

EDWIN KAWILARANG :

"REGULASI HARUS MENYELURUH"

Regulasi 7 Juli disambut pengembang dengan beragam sikap. Pengembang besar menyambut adem-ayem. Pengembang menengah menyambut sebaliknya. Untuk mengetahui dampak secara umum, berikut wawancara Properti Indonesia dengan Ketua Umum DPP REI, Edwin Kawilarang. Petikannya:

Banyak pengembang menyayangkan keputusan terbaru BI tentang kredit properti. Anda sediri?

Ini bukan hal baru. Dari dulu bank kan tidak boleh memberikan kredit untuk pembebasan tanah. Namun karena hal itu dilimpahkan kepada bank, maka bank yang mengambil kebijaksanaan sendiri. Sebetulnya memang berisiko kalau bank memberikan kredit pembebasan tanah. Ketentuan yang baru ini, kembali mengarahkan kita untuk menggunakan uang kredit secara efisien bagi kepentingan pembangunan perumahan.

Apa selama ini penggunaan uang tidak efisien?

Cara pembebasan tanah, memperoleh perizinan, membangun infrastruktur, semuanya tidak efisien. Infrastruktur itu yang membangun seharusnya pemerintah. Banyak hal tidak efisien dalam sistem pembangunan perumahan atau properti. Jadi kalau sekarang yang diatur uangnya saja, menurut hemat saya *nggak* menyelesaikan permasalahan.

Menurut Anda yang kurang apa?

Kenapa yang diatur hanya uangnya saja, tapi komponen biaya yang selama ini tidak efisien dibiarkan saja. Misalnya birokrasi perizinan. Kalau komponen biaya bisa diefisienkan, penggunaan dana juga akan efisien. Coba bagaimana, dana bank diatur efisien, tapi kemudian digunakan untuk hal-hal yang tidak efisien. Jadi *input*-nya diatur, *output*-nya tidak.

Mungkin karena BI melihat penyaluran kredit properti sudah sangat besar, Rp65 triliun.

Memangnya kenapa *sih* kalau kredit properti naik? Selama kolektibilitasnya baik, kenapa dipermasalahkan? Serahkan saja pada profesionalisme bank untuk menilai suatu proyek layak diberi kredit atau tidak. Saya agak sulit menerima kalau tanah tidak bisa dianggap sebagai *equity*.

Yang juga harus diingat, kategori pengembang itu bukan hanya besar dan kecil. Yang menengah juga banyak. Karena dananya terbatas, mereka ini akan kesulitan. Barangkali mereka akan kembali ke proyek skala 5-10 hektar. Kalau memang demikian, Kawasan Siap Bangun [Kasiba] harus segera diwujudkan agar mereka bisa masuk ke sana. Menurut UU Perumahan, mestinya Kasiba merupakan tempat pengembangan permukiman yang efisien, karena peruntukan tanah dan harganya terkontrol.

Kalau Kasiba tidak juga segera terwujud?

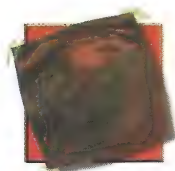
Mereka masuk ke proyek-proyek skala kecil tadi, karena harus mengandalkan kemampuan sendiri. Jadi kita bisa membayangkan, nanti di sini ada pengembang A 2 hektar, di sampingnya pengembang B 3 hektar, dan seterusnya.

Tapi, proyek skala besar tidak semuanya bagus, kan?

Kalau mau mengatur pengembang agar tidak banyak membangun proyek skala besar, ya atur saja skala lahannya. Tentukan batasannya, misalnya maksimal 100 atau 200 hektar.

Jangan kesalahan dari satu pengembang , terus yang lain ikut kena hukuman ■

MUNGKINKAH HARGANYA TURUN?

Harga tanah di CBD, pasca regulasi, dapat tertekan. Tapi untuk keperluan perumahan, ceritanya bisa lain, karena sejumlah pengembang sudah menguasai lahan dalam jumlah besar.

Ini kisah nyata di Kecamatan Petamburan, Jakarta Pusat. Sejak Februari 1997, warga di salah satu RW di sana terlibat tawar-menawar harga tanah dengan wakil suatu perusahaan, yang berniat membangun proyek komersial di sana. Semula warga meminta ganti rugi Rp3 juta per M2, dan delegasi yang mewakili pengembang menawar Rp2 juta per M2. Tawar-menawar dan musyawarah terus berlangsung, hingga Juni lalu tercapai kesepakatan ganti rugi sebesar Rp2,5 juta per M2.

Ditunggu-tunggu, hingga awal Juli lalu, juru bayar dari pihak pengembang itu ternyata tak kunjung datang. Warga RW tersebut menjadi sirna harapannya untuk mendapat ganti rugi yang cukup besar, setelah pada awal Juli lalu mendengar kebijakan Bank Indonesia yang melarang pemberian kredit bagi pengadaan dan pengolahan tanah. Tak jelas memang, apakah ketidakmunculan pihak pengembang itu merupakan dampak dari regulasi itu. Tapi, menurut seorang warga RW itu, yang kantornya kebetulan bersebelahan dengan *Properti Indonesia*, ada beberapa tetangganya yang kini menawar-nawarkan tanahnya dengan harga Rp2 juta per M2. Artinya, di bawah nilai transaksi dengan pihak pengembang yang tak muncul-muncul kembali itu.

Secara teoretis, harga tanah di CBD memang bisa tertekan pasca regulasi. Pembeli potensial tanah di pusat kota umumnya memang pengusaha, untuk perkantoran, apartemen, hotel atau pusat belanja. Setelah bank dilarang memberikan kredit bagi pengadaan tanah, *demand* tanah di CBD logikanya tentu berkurang. Karena itu, sesuai hukum permintaan dan penawaran, harga tanah di CBD punya kemungkinan menurun, setidaknya mengalami stagnasi.

Cerita hampir sama dengan kisah di atas, terjadi di Kecamatan Tambun, Bekasi. Seorang pemilik tanah sekitar 8 hektar di sana, datang ke *Properti Indonesia*, dan meminta tolong dicarikan jodoh, yakni pembeli yang berminat mengambil alih tanahnya. Harganya: Rp12.000 per meter persegi. Padahal, pada waktu-waktu sebelum regulasi ini, banyak pengembang kecil mengeluh karena susah mencari tanah seharga Rp15.000 per meter persegi di Bekasi. Apakah ini juga karena dampak Regulasi 7 Juli?

Secara teoritis, Regulasi 7 Juli memang bisa menimbulkan dampak penurunan harga tanah. Tapi pengamat ekonomi Dr. Didiek J. Rachbini berpendapat lain. Menurutnya, konsentrasi tanah di Botabek saat ini sebagian besar berada di tangan pengembang besar. Mereka pasti tidak akan begitu saja jor-joran melepas tanahnya ke pasar. Bila yang terjadi demikian, dampaknya gampang ditebak: tanah tetap langka di pasar.

Begitu pula dengan masalah harga, Didiek menepis kemungkinan akan turun. Untuk itu ia punya dua alasan. Pertama, dalam keadaan normal saja, harga tanah selalu naik. Ini terjadi, karena secara alamiah jurang pemisah antara *demand* dan pasoknya ti-

Sumardi

TANAH DIJUAL : *BISAKAH HARGANYA TURUN?*

DIDIEK J. RACHBINI : HARGA TANAH TIDAK BISA DIKOREKSI LEWAT KREDIT

...dak pernah seimbang. Suplai tanah bersifat tetap, sedangkan *demand*-nya akan selalu besar, seiring dengan pertambahan penduduk. Akibatnya, harga tanah tentu akan selalu naik. "Setiap tahun, kenaikannya bisa berkisar 40%," ujar dekan FE Universitas Mercubuana itu.

Kedua, harga tanah bersifat rigid. Artinya, penentu harga bukanlah pasar. Tetapi, orang yang menguasai tanah. Ia mau pasang harga berapa pun bisa. Tergantung kekuatan dia dan kemampuan rakyat. Kalau rakyat mampu untuk bayar tinggi, maka harga akan diulur lebih tinggi.

Dengan kredit ditutup, ujar Didiek, pasok tanah justru dihambat. Tanah menjadi semakin langka di pasar. Dampaknya, harga tanah tentu akan semakin naik. "Tidak ada cerita lah harga tanah bisa dikoreksi lewat kebijakan kredit," tegasnya, sangat yakin.

Bila regulasi ini ditujukan untuk mengatasi praktik spekulasi tanah, paparnya, sifatnya masih parsial. Masalah pokok dari pertanahan adalah politik pertanahan itu sendiri. Selama pemerintah belum mengatur bisnis penguasaan tanah dengan peraturan yang *rigid* serta berpihak kepada kepentingan masyarakat luas, menurut Didiek, masyarakat masih tetap dirugikan. Oleh karena itu, ia mengusulkan agar regulasi kredit properti ini diikuti oleh regulasi pertanahan yang tepat.

Dalam hal ini, katanya, pemerintah harus aktif. Bila mungkin, pemerintah membuat bank tanah. Dengan begitu, stok tanah sebagian berada di pemerintah, dan sebagian lagi di masyarakat. "Tanah harus berpindah tangan dari para spekulan ke negara atau BUMN yang ditunjuk," katanya.

Apa yang dikemukakan Didiek, sebenarnya bukan hal baru. Usulan tentang didirikannya sebuah lembaga seperti bank tanah, telah diamanatkan dalam UU Perumahan dan Permukiman tahun 1992. Namanya adalah Kawasan Siap Bangun dan Lingkungan Siap Bangun (Kasiba-Lisiba). Konsepnya sendiri telah digodok Kantor Menpera dalam bentuk rancangan peraturan pemerintah (RPP). Namun entah mengapa, RPP itu masih tersendat di Setneg.

Tapi Ir. Soni Harsono, Menteri Negara Agraria/Kepala BPN, tampaknya pesimis bila proyek Kasiba-Lisiba bisa mengatasi masalah pertanahan. Soni mengemukakan dua alasan. Pertama, tanah di Botabek sudah tidak ada lagi yang berskala luas. Padahal, kebutuhan tanah yang paling besar justru berada di wilayah itu.

Kedua, pemerintah tidak punya cukup modal. Sebab untuk membebaskan tanah serta membangun infratruktur di atasnya, jelas membutuhkan modal yang tidak sedikit. Namun sayangnya, tutur Soni, belum ada satu pun BUMN yang punya struktur permodalan yang siap. "Maaf, program ini bisa dikatakan telah terlambat," katanya, jujur.

Didiek menepis pendapat Soni di atas. Menurutnya, dana atau plafon bank sudah mencapai ratusan triliun rupiah. Daripada diberikan ke spekulan, dana itu akan lebih baik bila diberikan ke bank tanah. "Masalahnya, bagaimana penyediaan tanah bisa dilakukan pemerintah, *wong* sebagian besar tanahnya ditahan," ujarnya dengan nada sedikit sengit.

Sekarang, menurutnya, tugas pemerintah sebagai penguasa adalah mengusahakan tanah yang ada agar menjadi bebas kembali. Caranya, dengan mengevaluasi kembali izin lokasi. Bila tanah ditahan selama 10 tahun oleh para spekulan, maka rakyatlah yang akan menderita. Kondisi ini, katanya, tidak bisa dibiarkan. Izin lokasi yang ada harus dievaluasi kembali dan dibatasi waktunya. "Bahkan bila perlu, dicabut saja jika tidak menunjukkan progres yang bagus," usul Didiek.

Usulan Didiek tadi, sebenarnya sudah menjadi program BPN. Soni pernah mengatakan bahwa pihaknya akan mengevaluasi seluruh IL yang ada. Semua IL yang tidak menunjukkan progres baik, ujar Soni, akan dicabut izinnya. Namun demikian, pihaknya tidak akan berlaku sewenang-wenang. BPN terlebih dahulu akan menanyakan kesulitan-kesulitan dan sejauh mana kemampuan para pengantong IL itu membebaskan lahan. Artinya, bila dulu mereka minta 500 hektar, namun karena kemampuannya hanya 100 hektar saja, maka BPN akan menyetop pemberian IL-nya. Sedangkan sisanya yang 400 hektar lagi, akan diinventarisasi sebagai lahan bebas.

Bila skenario di atas berjalan mulus, menurut Didiek, pasokan lahan bebas di Botabek akan makin banyak. Dan secara psikologis, masyarakat tidak berada dalam situasi terpaksa untuk membeli rumah di permukiman yang dibangun pengembang. "Sekarang ini, masyarakat takut membeli tanah di luar proyek pengembang, karena jangan-jangan tanah itu masuk ke dalam izin lokasi sebuah pengembang, walaupun tak jelas kapan akan mulai dibangunnya," tuturnya.

Semua itu, ujar Didiek, terpulang kepada BPN sebagai institusi pemerintah yang mengeluarkan izin lokasi ■ ***DOD***

PENGEMBANG PAPAN ATAS

TAK SATU CARA MEMPEROLEH DANA

Regulasi 7 Juli disambut dengan tenang oleh para pengembang papan atas. Efektifkah untuk meredam laju ekspansi usaha mereka, atau justru menguntungkan?

Berbeda dengan pengembang menengah yang sudah berteriak-teriak karena proyeknya terancam macet, para pengembang papan atas umumnya memberikan reaksi positif terhadap kebijakan BI yang menyetop kredit bagi pengadaan dan pengolahan lahan untuk non RS/RSS. Setidaknya, sejauh ini tak ada satupun dari pengembang besar yang memberikan suara minor terhadap regulasi tersebut.

Sikap pengembang papan atas yang "adem-adem" itu, memang bisa dipahami. Secara teoritis, mereka tidak terlalu terpengaruh oleh regulasi ini. Terutama, mereka yang sudah melakukan pencadangan lahan dalam jumlah cukup besar. Mantan Ketua Umum DPP REI Mohamad S Hidayat berpendapat, para pengembang besar terutama yang sudah *go public*, justru diuntungkan oleh regulasi ini. "Saat ini mereka mungkin tersenyum lebar, karena kompetitor potensialnya berkurang, dan harga sahamnya di bursa menguat," tuturnya.

Deddy Kusuma, direktur properti Grup Napan, mengakui bahwa pengembang besar memang punya lebih banyak alternatif pendanaan. Bisa menerbitkan obligasi, tanpa harus melibatkan bank sebagai penjamin. Bisa juga meminjam kredit dari bank asing, mengundang investor asing untuk bermitra, atau melakukan go public di pasar modal dalam negeri. Jadi lebih fleksibel.

Apa yang dikemukakan Deddy, senada dengan Sudwikatmono, Preskom Kawasan Industri Jababeka yang juga memiliki sejumlah proyek properti skala besar. "Kalau bank dalam negeri membatasi kredit, ya kami cari ke bank luar negeri. Kalau proyeknya bagus, malah bank asing itu yang datang menawar-nawarkan kredit. Bukan kita yang minta. Itu bisa terjadi karena ada unsur kepercayaan," tutur Pak Dwi, di sela-sela peresmian Sentral Summarecon, yang merupakan usaha patungan antara grupnya dan PT Summarecon Agung.

Bagi pengembang, menerima kredit dari bank asing justru lebih menguntungkan dibandingkan dari bank dalam negeri. Rata-rata kredit properti dari bank dalam negeri, saat ini dikenakan suku bunga 19%-20%. Untuk bank asing, kalau *rating* terhadap perusahaannya bagus, bisa memperoleh bunga 8%-9% atau 2-3% di atas SIBOR. Tambahkanlah dengan depresiasi rupiah sekitar 6% setahun, berarti sekitar 14%-15%. Jadi masih ada selisih 5%. Karena itu, bisa dipahami jika banyak pengembang papan atas, terutama yang arus kas pendanaannya menggunakan Dollar AS seperti untuk perkantoran dan apartemen mewah, belakangan ini berbondong-bondong mencari *loan* dari sindikasi bank asing.

Kondisi seperti itu, menurut Deddy, yang mungkin diartikan sebagai menguntungkan pengembang besar. "Tapi kalau pengembang papan atas dibilang tersenyum menyambut regulasi ini, ya *nggak* lah," ujarnya. Bagaimanapun, kata Deddy, pengembang besar juga terkena dampak oleh peraturan ini karena dapat membatasi ekspansi. Sungguhpun begitu, ia bisa memahami kebijakan Pemerintah ini, karena merupakan langkah preventif agar tidak terjadi pe-

Sumardi

LAHAN DI PERKOTAAN : *HARGANYA BISA TERTEKAN*

kecemasan makro ekonomi atau terjadinya *property crash* seperti di Thailand baru-baru ini.

"Regulasi sekarang relatif lebih baik dibandingkan TMP tahun 1991 yang mengerem secara keseluruhan pertumbuhan kredit bank. Sekarang kan tidak. KPR masih boleh, demikian juga dengan kredit konstruksi."

Kecemasan mengenai kemungkinan terjadinya *property crash* itu sendiri, dinilai Deddy, merupakan isu yang berlebihan. Sebab kredit properti yang tergolong lancar menurut data Bank Indonesia di atas 90%, masih lebih baik dari beberapa sektor riil lainnya. Sejumlah fungsionaris DPP REI juga menolak jika ada generalisasi yang menyebut bahwa pasar properti di Indonesia sedang mengarah ke titik terendah.

Bahwa di beberapa subsektor properti ada kelesuan belakangan ini, menurut kalangan REI, hal itu tidak bisa dipukul rata. Pasar rumah maupun apartemen menengah masih bagus. Subsektor perkantoran ternyata juga menguat, kalau beberapa tahun lalu tingkat huniannya berkisar 70%, saat ini untuk perkantoran kelas A di CBD Jakarta bisa mencapai 90%. Karena itulah, banyak bank asing kini membiayai proyek perkantoran di Jakarta.

Tetapi untuk bisa memperoleh dana dari luar negeri, menurut Deddy, dalam praktiknya juga tidak mudah. "Investor luar negeri itu sangat kritis. Kredibilitas pengembangnya dilihat. Mereka biasanya juga meminta konsultan independen untuk membuat opini secara cermat, apakah proyeknya feasible atau tidak. Kalau proyeknya jelek, biar bisnisnya besar juga susah mencari dana dari luar negeri," tuturnya.

Selain dari sisi mikro, rintangan bagi perburuan mencari pinjaman luar negeri juga bisa datang dari pertimbangan makro ekonomi. Banyak pengamat ekonomi, belakangan ini mencemaskan angka utang luar negeri Indonesia yang menurut data BI per Mei 1997 berkisar US$113,5 miliar. Komposisinya, swasta US$61,3 miliar dan pemerintah US$52,2 miliar. JP Morgan, bahkan menaksir utang luar negeri Indonesia sudah mencapai US$128 miliar. Perbedaan data ini dimungkinkan, karena BI memang tidak bisa memonitor dan mendata secara persis siapa-siapa saja swasta yang menerima *offshore loan.*

Sumardi

DEDDY KUSUMA : SECARA MAKRO BAGUS

Pergeseran porsi utang luar negeri swasta yang lebih besar dari pemerintah, memang sejalan dengan kebijakan pemerintah yang menempatkan *foreign direct investment* pada urutan pertama. Tetapi mengingat sifat utang swasta yang bunganya lebih tinggi dan jatuh temponya lebih cepat, tren ini menimbulkan kecemasan karena membebani defisit neraca transaksi berjalan Indonesia yang terus membengkak. Dari sisi ini, bukan tidak mungkin Pemerintah bisa melakukan "pengetatan" terhadap peminjaman utang luar negeri, seperti yang pernah dilakukan beberapa tahun lalu melalui pembentukan TPKLN. Langkah yang sebetulnya juga tidak populer menjelang era globalisasi yang sudah makin dekat.

Yang relatif aman bagi makro ekonomi, adalah mengundang investor asing untuk menanamkan modalnya melalui penyertaan saham. Langkah ini, antara lain telah dilakukan oleh Grup Lippo dan Grup Ciputra di beberapa proyeknya.

Kembali ke aspek mikro. Pe-ngembang skala besar yang potensial terkena dampak regulasi adalah mereka yang punya proyek resor skala luas. Sekalipun mereka sudah melakukan pencadangan lahan dalam skala besar, pengembangannya relatif sulit karena memerlukan dana besar untuk melakukan pematangan lahan hingga menjadi kavling siap huni. Termasuk membangun infrastrukturnya yang tidak sederhana. Padahal, kredit bagi pengolahan lahan termasuk yang dilarang dalam regulasi ini. Bank asing sejauh ini tampaknya tidak begitu tertarik untuk membiayai proyek resor skala besar. Maklum, karena pasarnya memang terbatas.

Pengembang superblok juga bisa kerepotan kalau mengandalkan bisnisnya dari penjualan tanah kavling, karena bank kini dilarang memberikan kredit bagi pengadaan lahan. Regulasi BI juga tidak mengizinkan lagi penggunaan tanah sebagai ekuiti atau *self financing* yang dipersyaratkan dalam pengajuan kredit bagi kredit konstruksi dari bank dalam negeri. Artinya, pasar potensial mereka di dalam negeri kini makin terbatas, dan mesti pandai-pandai merangkul mitra asing.

Secara teoritis, nilai tanah di kawasan superblok ini juga bisa tertekan karena permintaan akan tanah di CBD tidak akan lagi setinggi pada saat sebelum regulasi. Bahkan tidak tertutup kemungkinan, para spekulan tanah di CBD —yang sebelumnya melakukan pembebasan dengan uang bank— berebut ingin menjual tanahnya karena takut berlama-lama menanggung beban bunga bank. Walaupun, harus menjualnya dengan harga lebih rendah.

Tapi asumsi yang terakhir ini bisa saja keliru, karena pengembang papan atas biasanya punya banyak akal untuk melakukan rekayasa pendanaan ■ ***BB***

SOEDRADJAD DJIWANDONO:

"INI BUKAN SATU-SATUNYA OBAT"

Regulasi BI awal bulan lalu cukup menghentak sebagian besar pelaku bisnis properti. Dengan keluarnya peraturan baru ini, kalangan perbankan tak bisa lagi sembarangan memberikan kredit kepada pengembang untuk pengadaan tanah atau mematangkannya. Bank yang membandel alias nekat memberi kredit jenis ini, bakal kena denda 10 persen dari kredit yang dikeluarkannya.

Ada yang menilai, kebijakan BI ini terlambat karena mestinya sudah dilakukan sejak 2 tahun lalu. Kalangan lainnya berpendapat, regulasi ini tidak akan begitu efektif untuk meredam laju ekspansi pengembang besar yang punya banyak akal dan akses untuk melakukan rekayasa pembiayaan.

"Ini bukan satu-satunya obat," ujar Gubernur BI Soedradjad Djiwandono, kepada Zornia Saphira Devi dan Alfan Alfian yang mewawancarainya di sela-sela Raker Gubernur BI dengan Komisi VII DPR, pertengahan bulan lalu. Berikut petikannya.

Mita D.S.

Regulasi ini kesannya mendadak. Seperti rem tangan saat mobil melaju kencang

Bagaimana bisa dibilang mendadak? Tolong diingat bahwa saya sendiri sebetulnya sudah lama bicara masalah kredit properti ini. Tiga tahun lalu saya bicara di depan kongres REI. Saya menceritakan bahwa kredit properti ini perlu diwaspadai karena laju pertumbuhannya tinggi. Tapi imbauan seperti ini terus menerus *diketawain*.

BI juga melakukan moral suasion kepada kalangan perbankan, mengimbau mereka agar mengurangi penyaluran kredit untuk pembiayaan di sektor properti. Tapi kredit properti terus tumbuh pesat, tahun lalu tumbuh 30% lebih. Khusus bank swasta nasional, pertumbuhan kredit propertinya bahkan mencapai 45%. Jauh di atas pertumbuhan kredit umum yang berkisar 23%. BI sendiri sebenarnya berharap, pertumbuhan total kredit itu tidak melebihi 18%.

Nah, sekarang dikeluarkan ketentuan begini, dibilang mendadak.

Apa bisa disimpulkan, *moral suasion* tidak efektif?

Boleh saja dibilang tidak efektif. Orang berpendapat lain soal *moral suasion* dan regulasi properti ini, terserah. Ini kan negara demokrasi. Itu jawaban terhadap pasar yang seenaknya sendiri.

Tapi, saya juga boleh dong berandai-andai. Seandainya BI tidak melakukan itu, it could be worse! Dengan dilakukan moral suasion saja, di mana bank diminta membuat laporan rencana tahunan, pertumbuhan kredit properti tetap tinggi. Per April 1997, kredit properti telah mencapai Rp68,59 triliun atau sekitar 19,6% dari total kredit perbankan sebesar Rp349 triliun.

Proporsi penyaluran kredit properti sebesar itu, apa membahayakan?

Ini memang relatif sifatnya. Di Malaysia, kredit properti hampir 30 persen dari keseluruhan kredit. Di Hongkong bisa lebih besar dari itu. Di Thailand, mungkin 20 sampai 25 persen. Tapi yang penting sebetulnya adalah, bagian yang dibiayai sendiri oleh pengembang itu ditingkatkan.

Kalau Anda membeli properti, atau mobil, dan sebagian dari pembiayaan Anda pikul sendiri, kan baik. Saya terus terang tidak terlalu senang pada bank yang memberi kredit tanpa ada *down payment*-nya. *Own financing* itu sangat penting, supaya anda disiplin, lebih bertanggung jawab. Kalau untuk pengembang, pengembang bertanggung jawab. Kalau untuk konsumen, konsumen bertanggung jawab. Di negara-negara lain yang sudah *established*, seperti Hong Kong, *own financing* ini cukup baik sehingga kredit propertinya bisa tinggi. Jadi, kontribusi pengembang sangat diharapkan. Dia punya duit dulu, dong. Atau dengan cara yang lain, *go public* dan sebagainya.

Termasuk cari dana lewat obligasi?

Kalau mau obligasi harus ikuti ketentuan yang ada. Jangan bikin perusahaan bohong-bohongan, terus mengeluarkan obligasi. Mau *go public* juga ada prosedur yang harus diikuti. Asal jangan dimiliki sendiri kalau modalnya tambah besar. CAR bank juga dinaikkan dari 8% menjadi 12% di tahun 2001. Tujuannya, supaya mereka lebih *prudent*.

Kalangan REI mengklaim, pengembalian kredit properti selama ini relatif lancar?

Memang relatif bagus, karena sekitar 90% kreditnya digolongkan dalam kolektibilitas baik. Tapi, harus ada antisipasi agar tidak terjadi hal-hal yang membahayakan kesehatan moneter jika terjadi suatu keadaan ekonomi yang menurun. Kalau ekonomi kita tumbuh keren terus, *demand* juga bagus terus, ya nggak ada masalah. Yang kita takutkan kalau ekonomi ini naik-turun. Pasar properti ini kan cukup rentan terhadap perubahan makro ekonomi.

Mita D.S.

Sejak tiga tahun lalu saya sudah mengimbau bank dan REI agar mewaspadai kredit properti, karena laju pertumbuhannya tinggi. Tapi imbauan seperti ini terus menerus *diketawain*.

Ada kekhawatiran, regulasi ini bisa menyebabkan proyek yang tadinya lancar malah bisa bermasalah?

Sebelum kita keluarkan regulasi ini, BI terlebih dahulu melakukan penelitian. Kredit properti ini kan bermacam-macam, ada yang untuk pengadaan dan penyiapan tanah, konstruksi, serta KPR. Yang kita batasi adalah yang baru, supaya jangan terus dibilang peraturan ini kayaknya bagus, tetapi bisa menghentikan yang sedang jalan.

Kredit untuk konstruksi tidak dilarang. KPR juga tidak dilarang. Jadi kalau ada pertanyaan-pertanyaan yang mengatakan bahwa kredit properti distop, kemudian jadi jatuh, ya sebenarnya tidak dihentikan. Mereka —bank-bank— sudah punya program, dan ini memang akan dilanjutkan dari segi konstruksinya ataupun pembangunan perumahan tersebut. Kalau yang sudah ada mau ekspansi, kita bilang, *no way*. Tapi mudah-mudahan pembatasan ini tidak sesuatu yang permanen.

Sebenarnya berapa persen dari total kredit properti yang digunakan untuk pengadaan tanah?

Dari pengamatan BI selama 4 tahun terakhir, persentase kredit untuk pengadaan tanah ini bervariasi. Tahun-tahun permulaan mungkin sekitar 12 sampai 20 persen dari total kredit properti. Sekarang, untuk pembebasan tanah sekitar 17 persen. Harapan kita, kredit untuk bagian ini disediakan sendiri oleh para pengembang.

Sampai kapan regulasi ini akan berlaku?

Ini tidak permanen, bisa tiga tahun, bisa lima tahun. Jadi ada kemungkinan dicabut. Sebetulnya ekonomi pasar yang terkendali atau terkelola itu kan kita serahkan kepada mekanisme pasar. Karena itu, di permulaan saya tidak mau bikin ketentuan. Larangan, saya *nggak* senang.

Bagaimana kalau ada bank yang bandel, melaporkan seolah-olah kreditnya untuk RS/RSS, padahal bukan?

Makanya, semua ini kan harus profesional. Jangan semua ditimpakan pada otoritas moneter dong. Banknya juga harus profesional.

Anda yakin, regulasi ini akan efektif untuk meredam tingginya laju pertumbuhan kredit properti?

Obat untuk mencegah laju pertumbuhan yang tinggi tidak hanya dari ketentuan moneter saja. Kita tidak bilang bahwa itu satu-satunya obat. BI sadar ada pro-kontranya. Ada yang mengatakan, toh tanah-tanah sudah pada dikuasai, dan sebagainya. Mungkin orang mengatakan dari pengalaman pribadi, investasi di bidang properti ini tidak pernah kalah, harganya kan naik terus. Itu benar kalau orang punya duit sendiri. Tapi kalau melakukan dengan pinjaman, dengan bunga yang terus menerus naik, dan prospek ekonomi tidak terlalu mendukung? Apalagi proses pembangunannya lama, izin bangunannya lama, dan seterusnya, sementara suku bunga akan naik terus, seperti argometer taksi. Ini akan menimbulkan masalah kalau semua pengembang melakukan hal yang sama.

Regulasi ini juga bukan seperti rem tangan. Remnya sedikit saja. Alat itu kan tidak hanya satu, tapi banyak. Misalnya CAR dinaikkan, itu kan juga rem. Di dunia ini mesti ada yang bagus untuk sesuatu, tidak bagus untuk yang lain. Jadi tidak ada yang sempurna. Karena itu, saya selalu bilang, alatnya tidak satu. Mudah-mudahan ini pakem untuk masalah properti. Untuk yang lain, ada pakem lain lagi ■

■ OPINI

Tatan Rustandi

Pembiayaan Properti Pasca Regulasi

■ **TOWIL HERYOTO,** Pengamat masalah perbankan.

Keputusan pemerintah membatasi kredit di sektor properti membuat kecut para pengembang, khususnya yang menengah. Dengan aturan baru ini praktik mengeruk dana bank melalui cara membesar-membesarkan (*mark-up*) nilai tanah dan biaya pengolahan menjadi berkurang. Berdasarkan pasal 3a Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 30/46/KEP/DIR tanggal 7 Juli, komponen biaya tanah (pengadaan dan pengolahan) tidak diperhitungkan lagi sebagai *self financing,* baik sebagian atau seluruhnya dalam pembiayaan proyek properti (baca: pembiayaan konstruksi). Jadi, unsur tanah bukan lagi komponen biaya proyek.

Jauh sebelumnya, bank-bank pemerintah dilarang membeli kredit untuk pembebasan tanah itu. Namun dalam praktiknya, bank pemerintah ini masih bisa mengucurkan kreditnya untuk pematangan tanah selama masih terkait dengan pembangunan proyek perumahan. Caranya, tanah yang sudah dibebaskan akan diagunkan. Sedangkan untuk bank swasta, bila ada yang berani memberikan kredit untuk pembebasan tanah, biasanya diberikan kepada pengembang yang bereputasi atau berbendera besar. Praktik seperti itu sirna dengan adanya keputusan pemerintah tersebut (Pasal 2 SK BI).

Pengembang kelas menengah bawah dan kecil masih bisa lega, karena mereka membangun RS/RSS dan itu dikecualikan regulasi ini. Sekalipun harus diakui, akses ke bank-bank mendapat dana pembebasan tanah khususnya, selama ini masih sulit. Namun, setidaknya kredit untuk pematangan tanah seperti yang diperoleh selama ini, masih terbuka lebar, sepanjang untuk keperluan membangun RS. Bagi pengembang kecil dan menengah bawah, hanya BTN yang masih bisa menyediakan dana pembebasan tanah, khusus untuk RSS dengan luas terbatas. Kebijakan BTN itu sangat membantu pengembang di daerah yang kemampuannya masih serba cekak.

Pengaruh kebijakan pemerintah itu terhadap pertumbuhan kredit subsektor realestat jelas ada. Pertumbuhan jenis kredit ini yang selama 4 tahun terakhir mencapai rata-rata lebih dari 60% setahunnya atau sekitar 38% setahun selama dua tahun terakhir. Tahun mendatang, jelas akan turun bahkan negatif. Selain itu, akibat tidak diakuinya oleh bank *self financing* atas nilai tanah dan biaya pengolahannya yang dibeli pengembang untuk pembangunan properti, diperkirakan juga akan sedikit mengerem laju pertumbuhan kredit konstruksi yang setahun lalu meningkat hampir 35%.

Namun, diperkirakan bakal masih ada bank yang melanggarnya, khusus terhadap pembatasan kredit konstruksi, dengan risiko membayar denda 10% dari nilai *self finance*, untuk meneruskan proyek yang sebagian telah dimulai dengan kredit bank. Lebih-lebih kalau menurut penilaian pengembang, pasar masih menyerapnya. Pasalnya kalau tidak diberikan kredit atau tambahan kredit, proyeknya bisa terhenti, bahkan berpotensi menjadi kredit bermasalah. Bila begitu, bagi bank, denda itu tidak terlalu masalah karena bisa dibebankan pada pengembang. Pengembang akan memperhitungkan ke dalam harga tanah yang jumlahnya masih bisa dipertanggungjawabkan.

Otoritas moneter memang serba repot. Akan dibatasi berdasarkan angka maksimum kredit sektor properti, seperti yang ditempuh Bank Sentral Malaysia dan Filipina, tidak ada jaminan bahwa tidak dilanggar oleh perbankan maupun pengembang. Kita punya pengalaman mengenai batasan pertumbuhan kredit tahun lalu sebesar 17,4%, namun nyatanya malah 24% setahun. Berdasarkan pengalaman itu, cara apa pun yang akan dipilih, hendaknya diikuti dengan besarnya denda yang benar-benar signifikan terhadap biaya proyek atau produksi.

Dampak kebijakan baru itu bagi bisnis properti, diperkirakan tidak terlalu banyak. Pembebasan tanah akan jalan terus dengan dukungan kredit bank (dengan alasan untuk membangun RS) khususnya di daerah-daerah, walaupun berlangsung lambat dan nilainya turun. Di luar penggunaan untuk RS, pembebasan tanah juga akan terus dengan dana dari pasar modal (obligasi, saham). Pembangunan gedung perkantoran, rumah susun menengah ke atas serta rumah mewah juga akan berlanjut, tanpa atau dengan dukungan bank di atas stok tanah yang masih cukup besar dikuasai oleh para *land banker* di sini. Apalagi kalau pertumbuhan ekonomi makro terus seperti sekarang ini. Pembangunan gedung perkantoran serta rumah susun mewah baru akan menurun bila pasar tidak menghendakinya lagi, karena kelebihan pasok dan menurunnya daya beli masyarakat ■

Senyum dan Tangis Menyambut Regulasi

■ **MOHAMAD S HIDAYAT,** Ketua Kehormatan REI

Regulasi 7 Juli 1997, yang melarang pemberian kredit perbankan bagi pengadaan dan pengolahan tanah, secara teoritis mengandung keberpihakan kepada yang kecil. Sebab secara tegas dinyatakan, ketentuan itu tidak berlaku bagi pengembangan RS dan RSS, yang selama ini menjadi lahan bisnis pengembang kecil.

Tapi kalau mau dikaji lebih mendalam apakah praktiknya nanti sesuai dengan teori, belum tentu. Sebagai praktisi saya ingin mengemukakan beberapa dampak dari regulasi ini, yang justru bisa tidak menguntungkan bagi pengembang kecil.

Pengembang besar yang sudah *go public*, relatif tidak terpengaruh oleh kebijakan ini, karena punya banyak cara untuk melakukan *funding*. Apalagi kalau sudah punya *land bank* cukup besar. Mereka justru tersenyum lebar menyambut regulasi 7 Juli ini, karena pesaing potensialnya bisa berkurang. Dengan begitu, bank tanah mereka punya peluang terserap pasar lebih cepat. Ini tercermin dari harga saham emiten properti di pasar modal yang menunjukkan tren menguat setelah regulasi.

Pengembang besar yang punya konsep benar dan *financing engineering*-nya berjalan baik, juga tidak terkena dampak berarti oleh regulasi ini. Yang terpengaruh adalah mereka yang memiliki izin lokasi besar, tapi belum membebaskan atau baru membebaskan sebagian tanahnya. Atau juga sudah menguasai lahan dalam skala besar, tapi konsepnya salah. Misalnya, dia punya ribuan hektar lahan untuk resor, yang sebagian dana pembebasan lahannya menggunakan uang bank. *Demand* resor itu terbatas. Nonsens lah memproyeksi *market* yang tinggi untuk kawasan resor. Buktinya cukup banyak. Bahkan sekarang ada bank yang terancam *collapse* karena proyek properti milik bank tersebut, yang nilainya Rp trilunan, macet. Pengembang model inilah yang membuat pusing otoritas moneter.

Kalau karena itu Pemerintah lalu membuat regulasi secara pukul rata, yang akan paling merasakan dampaknya justru pengembang menengah yang punya proyek 10-200 hektar. Jumlahnya sekitar 20% dari 2.400 anggota REI, dan umumnya pribumi. Pendanaan mereka masih tergantung pada kredit perbankan, dan proyeknya tidak lagi hanya membangun RS dan RSS.

Ada dua jenis pengembang menengah. Pertama, yang tak punya konsep jelas dan cuma ikut-ikutan. Latah. Jenis pengembang ini tak perlu dilindungi, karena dalam prakteknya sering merekayasa pasar untuk mendongkrak harga tanah.

Kedua, pengembang menengah yang punya *performance* baik. Biasanya, kelompok ini merintis bisnisnya dari skala kecil, punya *track record* bagus sehingga dipercaya bank dan kemudian naik kelas. Bank yang semula percaya kepada mereka, sekarang tak mau memberik kredit karena larangan BI disertai ancaman penalty. Sebagian dari mereka sekarang sudah teriak-teriak karena proyeknya terancam macet. Dalam konteks tersebut, saya bisa memahami jika pengembang jenis ini menilai Regulasi 7 Juli tidak *fair*. Sebab, pasar menengah bawah bagus, mereka dipercaya bank dan kegiatan usahanya tidak berdampak pada pemanasan makro ekonomi. Dalam kondisi seperti itu, kreditnya distop.

Tapi, kalau konsep proyek milik pengembang menengah ini bagus, saya yakin mereka bisa melakukan rekayasa pendanaan sehingga tetap *survive*. Bisa juga bisa *merger* atau membentuk konsorsium. Mudah-mudahan, praktiknya nanti tidak mengarah pada tendensi caplok mencaplok proyek.

Regulasi 7 Juli, secara teoritis, memang bisa mendorong pasok RS dan RSS. Jadi masyarakat kecil diuntungkan, karena KPR-nya tidak dibatasi. Tapi pengembang kecil, yang lahan bisnisnya di RS dan RSS, bisa terdesak karena pengembang menengah akan banyak membangun rumah mungil agar tetap *survive*. Pengembang besar juga akan mengikuti langkah tersebut, untuk memanfaatkan kredit perbankan yang masih terbuka lebar bagi jenis rumah ini. Dalam kompetisi seperti itu, pengembang kecil sulit untuk menang, karena pengembang besar dan menengah punya akses modal yang kuat dan likuid. Hukum yang kuat memakan yang lemah, kembali bisa terjadi. Dan pasar bisa timpang.

Karena itu, saya ingin mengimbau perbankan, agar secara kasus per kasus memberikan kelonggaran kepada pengembang menengah dan kecil yang solid serta punya pasar bagus. Kalau tidak bisa sekarang, mungkin setengah atau setahun lagi kran kredit bagi mereka bisa dibuka dengan tetap memperhatikan aspek ke hati-hatian. Perbankan memang sulit untuk membuat peraturan yang diskriminatif, tapi di negara manapun selalu ada pengecualian untuk kepentingan yang kecil.

Di sisi lain, untuk menghindari kehawatiran terjadinya *crash* property seperti yang terjadi di Thailand —yang menjadi salah satu pertimbangan regulasi ini— Pemerintah harus konsisten melakukan *law enforcement* terhadap jor-joran pemberian kredit bank untuk proyek skala besar. Termasuk kredit konstruksi untuk proyek skala besar yang masih punya afiliasi dengan bank pemberi kreditnya. Pemerintah seyogyanya juga tidak terus mengeluarkan izin lokasi skala besar, karena izin lokasi yang saat ini harus direalisasikan masih berlimpah ■

Kartu Langganan Depo Bangunan

Kini untuk mendapatkan apapun kebutuhan bahan bangunan, Anda tidak perlu lagi berkeringat mengelilingi sekian banyak toko bahan bangunan. Cukup datang ke swalayan bahan bangunan, Depo Bangunan, semua kebutuhan Anda tersedia di sana. Harga dan kualitas pun pasti bersaing.

Sebagai pelayanan kepada konsumen, Depo Bangunan kini memperkenalkan konsep baru berbelanja dengan mengeluarkan Depo Bangunan Profesional Card dan Depo Bangunan Member Card. Melalui kartu ini, konsumen dapat menikmati fasilitas berbelanja di ruang yang nyaman dan lega, tak perlu tawar menawar dengan potongan harga khusus. Barang belanja Anda pun bisa diantar ke rumah. Kartu langganan yang mirip *credit card* ini dapat diperoleh bila minimal belanja senilai Rp500.000 di Depo Bangunan. Tidak ada biaya tambahan untuk pembuatan kartu ini. Kecuali bila kartu hilang atau diperpanjang, Anda hanya perlu merogoh kantong sebasar Rp15.000. Anda berminat, hubungi saja (021) 8652888.

Tidur Nyenyak Anti Asma

Tidur kini tidak lagi hanya sekedar nyenyak saja, tapi juga harus sehat. Dari riset yang dilakukan di Amerika, disimpulkan bahwa 12-16% dari total populasi terkena sindrom asma dan alergi. Sebesar 25% sebab-sebabnya diketahui bersumber dari tungau debu. Mahluk ini hidup subur diudara lembab dengan suhu 15-30 derajat celcius. Makanan utama mereka adalah sel kulit mati, kotoran dan sisa keringat yang banyak terdapat di tempat tidur. Tungau debu yang disebut akaria inilah yang menyebabkan 50% penyakit asma.

Guna mengatasi kesehatan tempat tidur tersebut, produsen kasur pegas Airland memperkenalkan produk baru, Beauty Pocket-Symphony. Untuk mengantisipasi tungau ini, Airland melapisi produk mereka dengan triple formula, anti akaria, anti bakteri, dan anti jamur. Bila tak ingin akaria mengganggu kesehatan Anda, minta saja informasi lebih jelas ke (021) 649-8877.

Kesegaran Baru di Musim Panas

Bermain di pinggir pantai, di bawah biru langit, tentu merupakan suasana yang menyenangkan. Tapi, jangan terlalu lama-lama berjemur di musim panas ini. Salah-salah kulit bisa rusak disengat matahari.

Tapi, jangan cemas. Produsen parfum Jean Paul Gaultier siap membantu Anda yang gemar berjemur di panas matahari. Dua produk terbaru mereka, Fortifying Hair Styling Gel dan Self-tanning Face and Body Lotion Natural Look siap mengatasinya. Produk yang pertama khusus diciptakan untuk rambut yang berfungsi memperkuat rambut dan merapikan tampilan mahkota Anda. Sedangkan produk kedua akan memoles kulit Anda hingga hilang dari kesan pucat. Kedua produk ini masing-masing dengan isi 125 ml, dijual Rp45.000 dan Rp75.000. Sudah tersedia di *counter-counter* penjualan parfum.

Rubrik ini bukan iklan, produsen produk/jasa dapat memanfaatkan rubrik ini untuk memperkenalkan produk terbarunya.
Untuk keterangan lebih lanjut hubungi : Bag. iklan majalah Properti Indonesia. Telp.(021) 724 4100, 725 5315.

Perumahan Pratama Surabaya

Hunian Hijau di Surabaya Barat

Sebuah karya prestisius yang merupakan hasil perpaduan inovasi, kualitas, dan profesionalisme, secara bertahap telah dihadirkan PT Arthawahana Pratamadinamika di Perumahan Pratama Surabaya, proyek pertama sekaligus menjadi andalannya. Terletak di lingkungan strategis dengan panorama taman hijau nan asri, membuat suasana Perumahan Pratama lebih segar, indah, dan nyaman, sehingga penghuninya betah di rumah.

Bertempat tinggal di lingkungan yang nyaman dengan panorama taman hijau yang tertata apik dan terawat, berlokasi strategis, serta ditunjang sarana dan prasarana yang memadai, tentu menjadi dambaan setiap orang. Dan bila Anda di Surabaya, suasana seperti itu hanya akan Anda dapatkan di Perumahan Pratama, sebuah permukiman seluas 40 hektar, di bilangan Surabaya Barat. Tepatnya di Jl. Manganti Raya, Wiyung.

Bagi Anda yang sudah terbiasa mendengar pengembang membangun di atas lahan "ratus" dan "ribu" hektar, lahan 40 hektar memang seolah "bukan apa-apa". Namun tunggu dulu, di mata Ir. Kresnahadi Djohari, Managing Director PT Arthawahana Pratamadinamika, justru pada lahan yang relatif kecil itulah dirinya bisa menciptakan sebuah permukiman eksklusif sekaligus mampu memenuhi berbagai aspek yang dibutuhkan penghuninya, sebagaimana layaknya fasilitas yang mampu disediakan sebuah permukiman bersekala besar. Patut pula dicatat, keuntungan pengembang membangun di lahan yang tidak terlalu luas itu, realisasi proyeknya relatif lebih cepat dan hunian beserta fasilitasnya pun siap digunakan.

Lingkungan yang hijau dan taman yang terawat merupakan ciri Perumahan Pratama Surabaya

Setidaknya hal itu telah dibuktikannya di Perumahan Pratama Surabaya ini. Tengok saja, sejak dikembangkan akhir tahun 1992, kini pengembang telah berhasil membangun sekitar 600 unit rumah berbagai tipe, mulai dari tipe 24/72 (Abimanyu) dengan harga Rp 40,2 juta, hingga tipe 200/180 (Azelea) dengan harga Rp 264,49 juta, berikut sarana, prasarana dan fasilitasnya. Dan yang menggembirakan rumah-rumah yang dibangun tersebut telah terjual dan sebagian besar (80%) telah dihuni oleh pemiliknya. Sehingga tak heran, bila gerak kehidupan di permukiman ini terasa begitu dinamis.

Jalan *Boulevard* dipisahkan dengan taman dan pohon yang teduh

Banyak faktor kenapa Perumahan Pratama langsung dihuni oleh pemiliknya. Antara lain, karena suasana lingkungan —baik alam maupun sosial— yang telah dihadirkan pengembang di perumahan ini, sangat mendukung. Bahkan target pengembang sebenarnya tidak sekedar menciptakan Perumahan Pratama dihuni oleh pemiliknya, tetapi sekaligus penghuninya betah tinggal di rumah, sesuai dengan mottonya "Betah di Rumah".

Untuk menciptakan penghuni betah di rumah, pengembang yang telah berpengalaman berkecimpung selama 17 tahun di bidang properti ini, berpatokan pada tiga hal pokok, yaitu lingkungan yang nyaman, kepastian hukum,dan kualitas. "Tiga hal itu yang jadi motto dan standar Pratama," kata Kresnahadi.

Menurut Kresnahadi, konsumen pada umumnya menginginkan sesuatu tidak harus bagus tapi semua sarana dan

PT Arthawahana Pratamadinamika (Grup Bangun Tjipta Pratama)

PELOPOR PEMBANGUNAN PERUMAHAN DI INDONESIA TIMUR

Komitmen PT Bangun Tjipta Pratama untuk menjadi pioner dan produk berkualitas, agaknya juga diikuti oleh anak perusahaannya, PT Arthawahana Pratamadinamika. Kini perusahaan tersebut telah terbukti menjadi pioner produk-produk properti berkualitas, di kawasan Indonesia Timur.

Kiprah PT Bangun Tjipta Pratama dalam kancah bisnis properti di Indonesia telah menjadi fenomena menarik yang mencengangkan banyak kalangan. Bahkan kiprahnya seringkali membuat orang terperanjat, dan terkesan sangat berani. Tengok saja, tatkala pengembang lain masih enggan membangun apartemen, pengembang ini dengan lantang mempelopori pembangunan apartemen, dan sukses, sehingga tak heran langkahnya banyak diikuti oleh pengembang lain.

Bahkan ketika pengembang lain dari Jakarta masih enggan berinvestasi di Surabaya, khususnya di bidang properti, PT Bangun Tjipta Pratama bersama Grup Summa yang tergabung dalam PT Dharmo Satelit Town, mempelopori pembangunan perumahan di Kota Buaya itu, yaitu perumahan Dharmo Satelit seluas 300 hektar di Jl. Raya Kupang Indah. Kini langkahnya juga diikuti oleh pengembang lain dari Jakarta.

Langkah PT Bangun Tjipta Pratama sebagai *holding*, tampaknya juga diikuti oleh anak perusahaannya, PT Arthawahana Pratamadinamika. Sebagai sebuah perusahaan yang khusus menangani proyek-proyek properti di kawasan Indonesia Timur, PT Arthawahana yang didirikan pada pertengahan tahun 1991, telah mulai mempelopori pembangunan beberapa proyek perumahan di kawasan ini.

Saat ini tercatat 4 proyek perumahan yang telah, sedang, dan akan dikembangkan, dari mulai rumah tipe kecil sampai rumah tipe basar (vila). Karyanya adalah Perumahan Pratama Surabaya seluas 40 hektar, Pesanggrahan Pratama Malang seluas 6 hektar, Perumahan dan Ruko/Rukan Pratama di Gianyar dan Denpasar, Bali seluas 5 dan 1 hektar, kemudian di Ujung Pandang (masih dalam perencanaan).

Ir. Kresnahadi Djohari, *Managing Director* PT Arthawahana Pratamadinamika

Ada cerita menarik kenapa PT Arthawahana mengkhususkan diri di Indonesia Tumur. Menurut Ir. Kresnahadi Djohari, *Managing Director* PT Arthawahana Pratamadinamika yang juga Direktur PT Bangun Tjipta Pratama, berawal pada tahun 1989, ketika itu kita ditugaskan Bangun Tjipta Pratama untuk memenej perusahaan pengembang, PT Dharmo Satelit Town (Grup Summa) yang mengembangkan perumahan Dharmo Satelit. Namun karena Grup Summa ada masalah akibat ambruknya Bank Summa yang berakibat lebih jauh ke proyek perumahan Dharmo Satelit. Maka kita memutuskan untuk mengundurkan diri. "Padahal semuanya sudah kita tata rapi," kenang Kresnahadi.

Sudah kepalang basah, Grup Pratama akhirnya tetap memutuskan untuk mengembangkan proyek perumahan di Surabaya. "Daripada pulang kalah perang, lebih baik berjuang lagi. Apa salahnya kita coba berusaha untuk di Indonesia Timur. Maka dibentuklah sebuah perusahaan bernama PT Arthawahana Pratamadinamika ini," kata Kresnahadi Djohari. Proyek pertama yang dikembangkan melalui perusahaan baru ini, adalah Perumahan Pratama Surabaya.

Dan ternyata proyek pertama tersebut tidak hanya mendapat apresiasi yang luar biasa dari masyarakat, tetapi juga mendapat pengakuan dari berbagai instanasi. Pengakuan tersebut berupa Anugerah Griya Cipta Nugraha 1994 (sebagai Developer Teladan versi Suara Indonesia 1993/1994), Anugerah sebagai Pengembang Terbaik versi Suara Indonesia Bidang Penata Lingkungan 1995/1996, penghargaan sebagai Lingkungan dan Permukiman Terbaik Jatim dan Nasional 1995 (Anugerah REI '95, Wirasatama Adistana), dan beberapa penghargaan yang berkaitan dengan produk perumahannya.

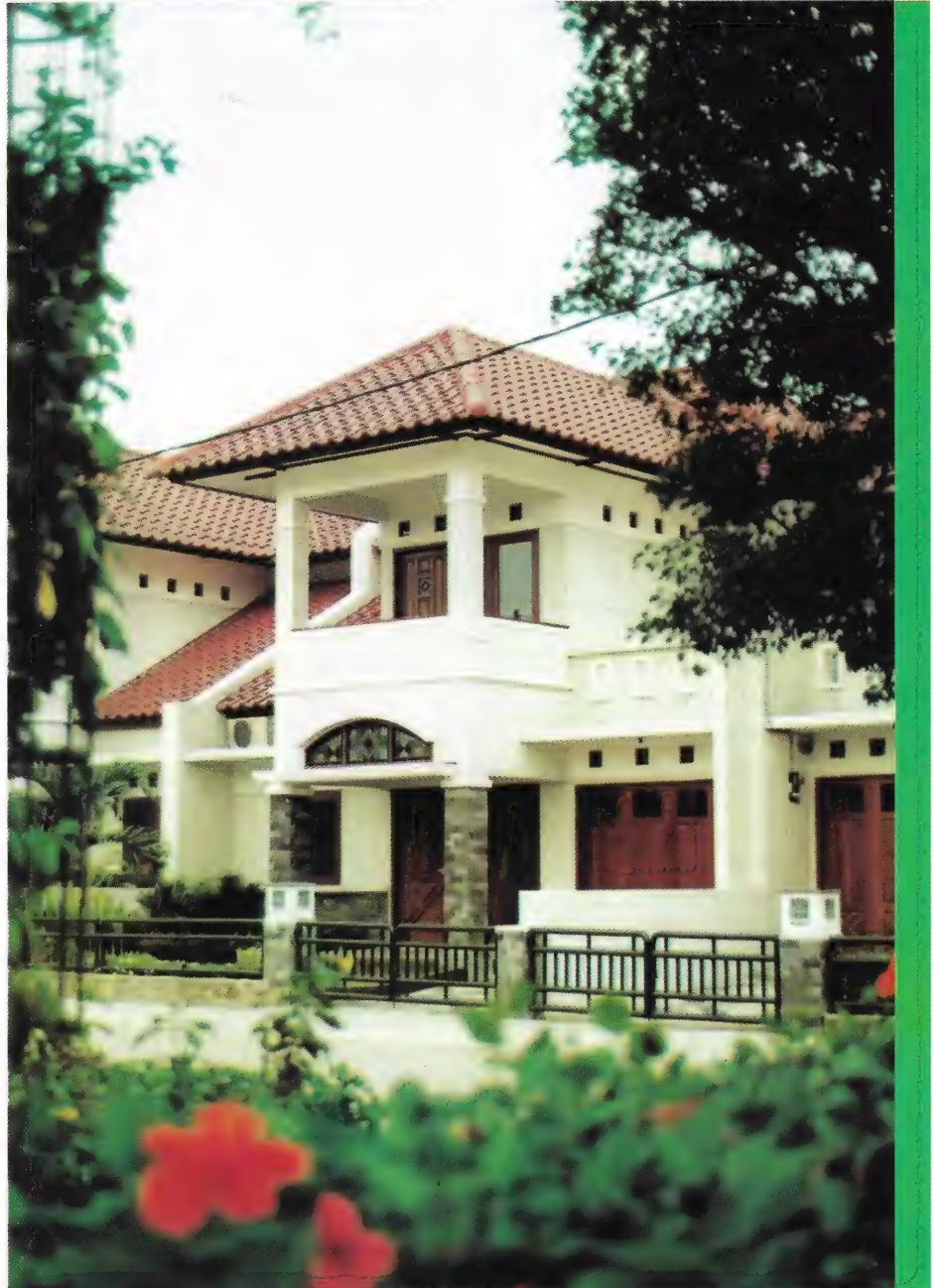
Bila PT Arthawahana Pratamadinamika melalui produk-produknya mendapat perhatian dari masyarakat luas, memang sesuatu yang wajar dan layak. Sebab, dalam mengembangkan proyek perumahan, perusahaan ini tidak asal jadi dan laku dijual, tapi juga memperhatikan beberapa aspek, yang meliputi penataan lingkungan, legal (kepastian hukum), dan kualitas. "Walaupun proyek kita kecil-kecil, tapi masih bisa *figh* dengan berpegang pada ke tiga hal tersebut," kata Djohari. Karena itu meski bukan yang terbesar, proyek-proyek perumahan PT Arthawahana Pratamadinamika, memang layak diperhitungkan.

menjaga standar kualitas pemeliharaanya. Dan itu merupakan bagian dari *service* kita," kata Ir. Baskoro Sardadi, Manajer Perancangan Grup PT Bangun Tjipta Pratama. Kalau penghuni perumahan ini mendapat perlakuan yang layak, kata Baskoro, adalah sesuatu yang wajar, karena mereka beli rumah juga tidak murah.

Sementara untuk keamanannya, pihak pengembang tidak berpatokan pada desain fisik semata, tapi lebih kepada pendekatan secara sosial dan manajemen lingkungan. Misalnya dengan menciptakan suasana harmonis antara warga dengan warga, antara

Pohon yang teduh dan taman yang tertata apik dipersembahkan bagi kenyamanan penghuni

prasarananya standar. Dalam arti jalannya lebar, penghijauannya memadai, infrastrukturnya lengkap, dan lain-lannya. "Itulah sebabnya, jalan di Perumahan Pratama dibuat lebar-lebar. Misalnya ukuran jalan lingkungan paling kecil saja, lebarnya 9 meter. Secara arsitektur, dengan minimal lebar 9 meter, kita bisa melengkapi selokan air, penghijauan, sarana pejalan kaki, dan juga untuk parkir kendaraan," paparnya.

Dan yang selayaknya disambut gembira, pengelolaan lingkungan perumahan ini, mulai dari pemanfaatan sarana olahraga, perawatan taman, sampah, hingga Satpam, dikelola sendiri oleh pengembang melalui koperasi karyawan. "Selain untuk menambah kesejahteraan karyawan, juga untuk

Rumah Tipe Azalea 187/180

warga dengan pihak manajemen. "Faktor-faktor yang bersifat sosial itu saya kira yang lebih dirasakan oleh penghuni, sehingga mereka betah di rumah," kata Baskoro.

Kemudian dari segi legalitas, jauh-jauh hari sebelumnya, pengembang telah mensertifikatkan tanah perkavling atas nama perusahaan, sehingga setelah terjadi akad jual beli, tinggal balik nama. Bahkan calon pembeli sudah bisa melihat suratnya sebelum membeli. Hal itu jelas sangat menentramkan konsumen. Dan yang membanggakan pihak pengembang menerapkan sistem tersebut, jauh sebelum ada peraturan perbankan yang mengatur hal tersebut.

Sedangkan dari segi kualitas bangunannya. Karena lingkungannya dijaga terawat, dan legalnya pun demikian, secara otomatis secara berkait pengembang harus membuat produknya (rumah) dalam kualitas yang baik. Sehingga pembeli tidak merombak atau memperbaiki rumahnya. Dampak lingkungannya, *nggak* ada bongkar pasang yang berakibat mengotori jalan-jalan. "Semua saling terkait. Jadi kalau kita bikinnnya asal-asalan nanti pembelinya bongkar lagi, jadinya berantakan lagi. Jadi pengertian kualitas lebih kepada pengawasan kita mengenai pekerjaan," kata Kresnahadi. "Kalau mengenai bahan bangunan, erat kaitannya dengan harga jual dan selera pembeli. Itu *nggak* bisa kita jadikan standar kualitas. Tapi standar kualitas ini adalah mutu dari pekerjaan, bukan pada bahannya. Misalnya dindingnya semua nyiku, tidak miring, juga halus. Terus kayunya tidak melengkung dan lain sebagainya," papar Kresna.

Selain itu, permukiman ini juga telah dilengkapi dengan berbagai fasilitas, seperti sarana olahraga yang dilengkapi kantin, Ruko, jaringan telepon, air PAM, listrik PLN, transportasi ke segala arah, dan sistem keamanan 24 jam. Untuk melengkapi fasilitas yang telah ada, dalam waktu dekat pengembang akan membangun sekolah TK. Dan direncanakan akan beroperasi tahun ini. Mengingat kebanyakan penghuni adalah keluarga muda, TK ini nantinya juga berfungsi sebagai penitipan anak. "Jadi kalau ayah ibunya bekerja, anak-anaknya bisa dititipkan di taman kanak-kanak," ujar Baskoro.

Lokasi Strategis

Selain beberapa faktor di atas, faktor lainnya yang membuat Perumahan Pratama lebih unggul dibanding perumahan lainnya di Surabaya, karena berada di sebuah kawasan yang cukup prospektif.

Rumah Tipe Aranda 95/162

Untuk kenyamanan penghuni *Jungle Boulevard*-nya dibuat lebar

Yaitu berada di Surabaya Barat yang kondisi alamnya masih subur dan hijau. Kondisi airnya juga masih jernih, lantaran dekat dengan instalasi Penjernihan Air Karang Pilang. Dan berada di sebuah kawasan yang tumbuh sangat cepat. "Pendeknya, kawasan ini cukup baik untuk daerah permukiman," kata Kresnahadi.

Kemudian lokasinya juga sangat strategis. Mudah dijangkau dari penjuru kota, dekat dengan pusat-pusat komersial, dan tak jauh dari jalan tol Surabaya-Gempol. Di masa yang akan datang, lokasi Perumahan Pratama kian bertambah strategis, mengingat dalam waktu dekat Pemda Kodya Surabaya ada rencana membangun *inner ring road* (tepat di samping Perumahan Pratama), *outer ring road*, serta pelebaran beberapa ruas jalan menuju ke Surabaya Barat.

Inner ring road dengan lebar 55 meter rencananya akan membentang dari ujung Jl Mayjen Sungkono, melintasi perbatasan antara beberapa proyek perumahan, hingga ke Jl Raya Manganti (lokasi Perumahan Pratama). Lalu Jl Raya Manganti yang membentang dari Jl Gunungsari hingga ke Jl Raya Kedamean, juga akan diperlebar hingga dua kali lebih besar dari sekarang. Sedang rencana *outer ring road* Surabaya Barat akan membentang dari jalan tol Surabaya-Gresik sampai Jl tol Surabaya-Mojokerto.

Pratama memang perumahan terbaik di Jawa Timur. Setidaknya hal itu dibuktikan dengan berbagai penghargaan yang telah diraihnya. Antara lain, sebagai Juara III Lomba Kebersihan, Keindahan, dan Ketertiban Lingkungan Versi Kodya Surabaya. Karena itu tak heran bila perumahan ini sangat diminati masyarakat, dan penghuninya pun betah tinggal di rumah. Lalu, bagaimana dengan Anda?

PESANGGRAHAN PRATAMA MALANG

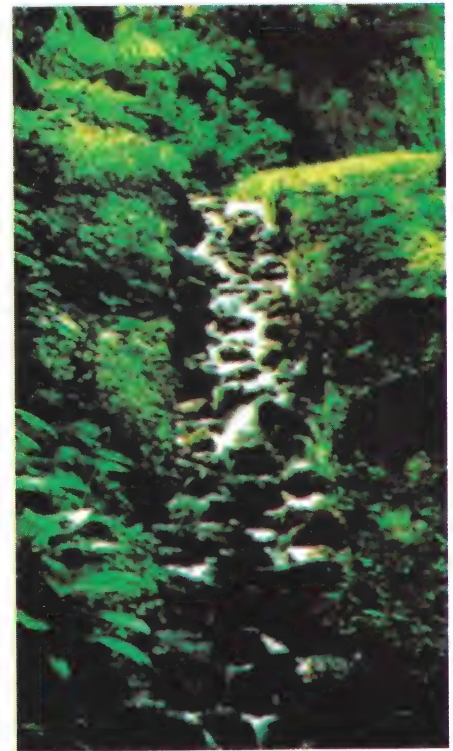
Kesejukan dan Keindahan Pesanggrahan

Keindahan panorama pegunungan nan elok dan kesejukan alam dengan rimbunnya pepohonan serta hamparan bunga yang asri membuat burung-burung bernyanyi sepanjang hari. Paling tidak itulah suasana di Pesanggrahan Pratama Malang, yang dirancang penuh cita rasa dan selaras dengan lingkungannya.

Alam Malang yang terkenal sejuk dan berpanorama indah itu, mengilhami PT Arthawahana Pratamadinamika untuk membangun sebuah kawasan permukiman bernuansa setengah vila dengan suasana taman bunga nan mempesona.

Pesanggarahan Pratama, sebuah rumah taman yang dikembangkan di atas lahan seluas 10 hektar dan menelan investasi sebesar Rp 12 miliar itu menurut rencana akan dibangun 500 unit rumah berbagai tipe, berikut sarana, prasarana dan fasilitasnya. Tipe-tipe rumahnya cukup variatif, antara lain, Tipe Kenari 26/72 dengan harga Rp 37,9 juta, Tipe Murai I 36/90 dengan harga Rp 49,6 juta, Tipe Murai II 36/120 dengan harga Rp 58,8 juta, Tipe Camar 46/120 dengan harga Rp 64,9, Tipe Kepodang 56/144 dengan harga 78,4 juta, dan Tipe Nuri 66/162 dengan harga Rp 92 juta. Dikembangkan dalam tiga tahap, sampai saat ini telah dikerjakan 40% dan sisanya akan selesai dalam waktu 2 tahun.

Lokasi proyek perumahan yang telah dilakukan *Soft Opening* pada tanggal 12 Maret 1997 lalu ini, tampaknya sangat ideal. Terletak di antara Kota Malang dan Kota Batu, tepatnya di Jl. Panglima Sudirman, Karangploso, persis di pinggir jalan sebelum masuk Kota Batu. Dekat dengan pusat-pusat pendidikan, seperti Universitas Muhammadiyah Malang, Universitas Brawijaya, Universitas Merdeka dan akademi-akademi lainnya. Dekat dengan daerah Sengkaling yang terkenal dengan pariwisatanya. Dan hanya berjarak sekitar 2 KM dari Kota Batu, 5 KM dari Kota Malang.

Lokasi tersebut, kata Kresnahadi Djohari, dari segi marketing juga sangat menguntungkan. "Sebab orang kalau mau ke Batu, pasti melewati proyek kita," katanya. Mengingat segmen pasarnya ditujukan orang-orang dari Surabaya, tak heran bila konsep rumahnya dibuat setengah vila dengan desain menarik, yang bisa berfungsi sebagai rumah atau untuk sekedar *week end* saja. "Jadi kalau *week end* ke daerah ini, daripada nginap di hotel lebih baik beli rumah di Pesanggrahan ini," ujarnya setengah berpromosi.

Fasilitas-fasilitas yang disediakan pengembang di perumahan ini, mengacu pada perumahan gaya vila, seperti sarana olahraga yang meliputi *jogging track*, lapangan tenis, dan lain-lainnya. Sedangkan untuk fasilitas lainnya, seperti sarana pendidikan, sarana komersial, penghuni bisa memanfaatkan fasilitas yang ada di sekitar yang tak jauh dari perumahan ini.

Dengan posisinya yang sangat strategis, berlatar belakang panorama pegunungan yang

Lingkungan Pesanggrahan Pratama Malang tampak teduh oleh pepohonan

sejuk dan menyegarkan, menjadikan Pesanggrahan Pratama sebagai kawasan prestisius bernilai investasi tinggi yang patut diperhitungkan.

PERUMAHAN DAN RUKO PRATAMA BALI

Hunian dan Kantor Bernuansa Seni

Bilangan Batubulan, Kabupaten Gianyar, Bali, yang dikenal dengan seni kerajiannanya, seperti kerajinan tangan, emas, perak, patung-patung dari kayu dan batu, menginspirasi PT Arthawahana Pratamadinamika untuk menghadirkan perumahan dengan nuansa kesenian *(art)* daerah Bali di kawasan yang juga menjadi pengembangan wisata P. Bali itu, baik dari desain rumah, maupun lingkungannya. "Pokoknya kehidupan suasana seni Bali, tampak di sini," kata Kresnahadi Djohari.

Pada tahap pertama PT Arthawahana akan mengembangkan lahan seluas 5 hektar dan hanya didirkan sekitar 50 unit rumah. Konsepnya pesanggrahan pribadi *(private village)*. Artinya pembeli di perumahan ini bisa invest untuk disewakan atau dipakai sendiri. Di daerah ini kemungkinan untuk desewakan kepada turis-turis lebih besar dibandingkan dengan di derah-daerah lain. Sebab, pada umumnya para turis di daerah ini lebih banyak berbisnis, sehingga mereka tinggalnya lama. "Karena itu konsepnya kita padukan antara orang yang membeli untuk investasi, untuk disewakan kepada orang asing, dan orang membeli untuk ditempati," katanya.

Kemudian *view*-nya alam (sawah). Sawah di daerah ini cukup bagus. Berbukit. Dan lokasinya pun cukup menawan. Dari Jl Raya Gianyar hanya 700 meter. Sasaran pembelinya ditujukan daerah Jawa dan para profesional muda yang tinggal di daerah ini. Karena itu untuk menggaet pangsa pasar yang dari Jawa ini, strategi pemasaran perumahan menengah atas ini dengan cara bekerjasama dengan *travel-travel agent*. Sasaran kita memang daerah Jawa dan para profesional yang tinggal di sana.

Selain mengembangkan perumahan, di Pulau Dewata itu PT Arthawahana juga akan membangun Rumah Kantor (Rukan) seluas 1 hektar di kawasan Denpasar. Tepatnya di Jl. Teuku Umar, yang merupakan daerah bisnis. Dikembangkan dengan konsep *office park* (taman kantor). "Jadi suasananya bukan seperti ruko model gaya Medan, tapi kita bikin gaya Bali. Maksudnya gaya bali itu, meskipun bisnisnya keras tapi suasananya santai," kata Baskoro Sardadi.

Dengan memanfaatkan era globalisasi yang sudah lama melanda Bali, pihaknya yakin, Ruko berlantai tiga sebanyak 30-40 unit ini akan cepat laku diserbu pembeli. Sebab, berdasarkan pengalamannya, untuk mencari kantor di Bali sulitnya bukan main. "Nah, mudah-mudahan Rukan yang kita bangun ini mendapat apresiasi dari pengusaha ■ *(qkh)*

Keterangan lebih lanjut dapat menghubungi:

PT ARTHAWAHANA PRATAMADINAMIKA
Jl. Raya Diponegoro 26 B, Surabaya - 60241 Telp. (031) 5667890

Perumahan Pratama Surabaya
Jl. Raya Manganti Ruko Pratama A-09 Surabaya 68227
Telp. (031) 7532935, 7532936, 7532853 Fax. 7532854

Pesanggrahan Malang
Jl. Panglima Sudirman, Karang Ploso, Malang, Telp. (0341) 461555

era baru

LANTAI KAYU SIAP PAKAI

GRACEWOOD

Tidak melengkung ▪ Anti rayap dan tahan kelembaban ▪ Pengawet UV
Anti noda dan minyak ▪ Mudah pemasangannya

Paduan lidah dan cekungan tertempel rapi dan kuat dengan lem khusus tahan air Gracebond. Bagian dasar dilengkapi lapisan khusus supaya lebih aman.

Permukaan Gracewood dilapisi lebih dari 10 kali dan di UV curing.

Gracewood menyediakan 9 pilihan model kayu. Masing-masing pilihan mempunyai beraneka ragam corak, tingkat kekerasan dan harga. Gracewood, produk berkualitas tinggi yang setara dengan harganya.

Showrooms

- **Wisma 46**, Level 5 Suite 505
  Kota BNI, Jl. Jend. Sudirman Kav. 1
  Jakarta 10220 Tel : (021) 5746612
- **Apartemen Puri Kencana**
  Jl. Kembang Elok Utama Kav. K1 - L1,
  Jakarta Barat 11610 Tel : (021) 5814581

PT. SATYA DJAYA RAYA TRADING COY.

JAKARTA OFFICE Tel (021) 625-6332 Fax (021) 601-9727 ▪ **SURABAYA OFFICE** Tel (031) 333-778 Fax (031) 3552-265

menghubungi: **JAKARTA CSA** – Daan mogot (021) 566-6360, Kalimalang (021) 884-2350, **BANGUNAN JAYA** – Pinangsia (021) 625-0317, Mangga Dua (021) 601-4510, Percetakan Negara (021) – 17. **SINAR MITRA FORTUNA** – Kedoya (021) 560-6825, **DEPO BANGUNAN** – Kalimalang (021) 865-2888, **CAHAYA BANGUNAN** – Puri Kembangan (021) 580-6321. **BANDUNG PD. MEGAH** DJAYA – (022) 431-616. **MEDAN CATUR KARDA SENTOSA** (061) 651-010. **SURABAYA SLS** (031) 333-778. **PALEMBANG PANACO** (0711) 351-207 atau toko-toko terdekat.

"RELIABILITY & QUALITY IS OUR BUSINESS"

■ SENGKETA KONTRAKTOR - PENGEMBANG

Korban Lain Proyek Bermasalah

Sekitar Rp100 miliar tagihan kontraktor belum dibayar oleh sebuah pengembang besar. Para kontraktor ada yang jatuh miskin dan mengadu ke mana-mana.

Agus Pambagio punya cerita. Wakil Ketua Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) itu punya teman, seorang kontraktor. Suatu hari sang teman datang ke kantor YLKI. Semula, Agus mengira temannya itu sekadar berkunjung biasa, layaknya seorang teman. Eh, ternyata ia mau memasukkan pengaduan. Ada apa? "Mati *deh gue*. Saya tidak dibayar oleh pengembang," ujar Agus menirukan ucapan temannya. Menurut Agus, temannya itu kini betul-betul bangkrut, sehingga ke mana-mana naik bus kota.

Sumardi

PERUMAHAN BUKIT SENTUL : KINI DITANGANI MANAJEMEN BARU

Kontraktor yang bangkrut itu ternyata tidak sendirian. Selidik punya selidik, untuk satu proyek perumahan itu, ternyata ada 53 perusahaan kontraktor. Konon, semuanya belum mendapat pembayaran lunas dari pengembang yang membangun perumahan mewah, Bukit Sentul itu. Total tagihan keseluruhan kontraktor, menurut sumber *Properti Indonesia*, mencapai Rp100 miliar.

Kasus itu terungkap lebih jauh, karena para kontraktor tersebut kemudian juga meminta bantuan DPP REI dan Kantor Menpera untuk menyelesaikan kasus itu. Sekjen DPP REI Agusman Effendi mengakui bahwa kini yang mengadu ke DPP REI dan Kantor Menpera tidak hanya konsumen perumahan, tetapi juga kontraktornya. Belakangan, para kontraktor itu membentuk semacam perhimpunan kontraktor senasib, dengan ketuanya Marsma (Purn) H. Sujadi Moordiman.

Kisah pilu kontraktor Bukit Sentul itu bermula April 1994. Ketika itu, para kontraktor mendapat order membangun perumahan Westwood Royal Sentul, salah satu bagian dari kawasan Perumahan Bukit Sentul. Adalah James T. Riady, Presiden Direktur PT Royal Sentul Highlands Development (RSHD), yang menandatangani surat perjanjian kerja (SPK) untuk 45 kontraktor itu.

SPK itu menyebutkan bahwa para kontraktor tersebut mendapat borongan membangun rumah permanen berlantai 2-3 sebanyak 710 unit di lokasi Westwood Golf Estate (WGE) tahap I, II, dan III. Di samping itu, disepakati pula bahwa pembangunan rumah tipe mediterania tahap IV sebanyak 400 unit akan dikerjakan oleh 17 kontraktor. Untuk pekerjaan itu, para kontraktor didukung oleh pemasok, pemborong infrastruktur dan lain-lain. Waktu penyelesaian pekerjaan disepakati 6 bulan setelah SPK tersebut ditandatangani.

Mungkin karena mendapat order dari pengembang yang di belakangnya adalah tokoh-tokoh pengusaha besar, para kontraktor tak begitu memperhatikan perjanjian dalam SPK itu. Belakangan, setelah timbul masalah, baru mereka menyadari isi SPK itu kurang melindungi kepentingan kontraktor. Misalnya, klausul tentang kemungkinan terjadi sengketa antara pihak developer dengan para kontraktor tidak diatur secara rinci. Yang ada hanyalah penyelesaian secara musyawarah dan mufakat. Ada pun di kemudian hari perlu dibuat ketentuan dan syarat-syarat tambahan atas SPK itu, maka tambahan tersebut akan dibuat addendum setelah disetujui kedua belah pihak.

Memang, awal masalah adalah karena kontraktor sendiri juga terlambat menyelesaikan pekerjaaannya. "Keterlambatan itu mencapai 3 tahun," ujar seorang

sumber. Karena itulah, pengembang juga awalnya tidak mebayar sesuai jadual yang diperjanjikan. Soal keterlambatan itu, memang diakui kontraktor. Namun, menurut mereka, hal itu justru bermula dari tidak lancarnya pembayaran dari pihak pengembang. Selain itu, ada alasan teknis, seperti lahan lokasi yang berat, pengerjaan secara manual, sulit mendapatkan air, kelangkaan semen, serta proses pengajuan termyn yang memerlukan waktu.

Kendala yang dihadapi para kontraktor itu, sebenarnya telah diajukan ke PT RSHD. Mereka pernah mengirimkan tiga surat resmi Agustus 1995 dan 23 Desember 1996 ke pihak RSHD. Namun, menurut para kontraktor, tidak ada tanggapan. Bahkan, permintaan untuk bertemu dengan pihak-pihak terkait pun sangat sulit dilaksanakan.

Saat ini, ada dua masalah yang dihadapi para kontraktor. Pertama, tidak adanya kepastian penyelesaian pembayaran dalam waktu cepat. Kedua, belum adanya jawaban serta keputusan PT RSHD akan permintaan kompensasi sebesar 25% dari nilai kontrak akibat keterlambatan pekerjaan —di luar pekerjaan tambahan yang telah disetujui kedua belah pihak.

Menurut para kontraktor, keterlambatan dan ketidakpastian pembayaran mulai dirasakan pada saat pembayaran tahap IV, ketika pekerjaan konstruksi telah mencapai prestasi 55%. Kala itu, kontraktor hanya mendapatkan pembayaran tahap I sebesar 15%, setelah mereka membiayai pekerjaan borongan mencapai (30-35)% dari nilai kontrak. Biaya yang (30-35)% tersebut, lanjutnya, telah termasuk jaminan pelaksanaan sebesar 5% dan pembayaran kerja tambah, yang baru dibayar bila pekerjaan telah selesai dan diterima pemilik rumah. Akibatnya, kontraktor tidak pernah cukup biaya untuk melanjutkan pekerjaannya.

"Keterlambatan pembayaran menyebabkan ketidakefisienan," ujar R.H. Soehartono, kontraktor PT Yalanidhi Kencana. Biaya operasional menjadi sangat tinggi. Dan upah tenaga kerja pun berlipat 100%, menjadi Rp200 ribu meter persegi. Dampaknya, pihak kontraktor harus menanggung beban biaya tambahan sekitar

Sumardi

AGUSMAN EFFENDI :
SETELAH KONSUMEN, KINI KONTRAKTORPUN MENGADU

38,8% dari nilai kontrak keseluruhan. Walaupun demikian, "Dengan mengajukan kompensasi sebesar 25% dari nilai kontrak di luar pekerjaan tambah, sudah kami anggap wajar," tambahnya.

Mengapa perusahaan pengembang belum memenuhi kewajibannya? Menurut sebuah sumber, pengembangan proyek Bukit Sentul itu kini ditangani konsorsium PT Royal Sentul Highlands —tanpa Development dibelakangnya— yang akhir Juli lalu melakukan *go public*. Dan manajemennya dipercayakan kepada Grup Lippo, antara lain dengan ditempatkannya Agus Setiawan sebagai Presdir konsorsium tersebut. Lho, SPK dulu juga ditandatangani oleh James T.Riady, bos Lippo? Sumber *Properti Indonesia* menyebutkan bahwa dulu Lippo tidak sepenuhnya terlibat dalam manajemen proyek Bukit Sentul. "Setelah tersendat di tangan konsorsium yang menangani sebelumnya, sejak Januari 1997 lalu Lippo masuk penuh dalam manajemen baru," ujar sumber itu. Kabarnya, para kontraktor itu belum dibayar juga karena menganggap hal itu warisan manajemen lama.

Menanggapi kasus itu, praktisi hukum Erwin Kallo berpendapat bahwa jika terjadi pengambilalihan proyek, maka manajemen baru tidak bisa lepas tangan begitu saja dengan mengatakan hal itu tanggung jawab manajemen lama. "Secara hukum, jika diambilalih, maka semua hak dan tanggung jawab atau utang dan piutang, juga harus diambil alih manajemen baru," katanya.

Pihak pengembang sendiri, bukannya tak ada upaya untuk membayar kewajibannya. Agus Setiawan, Presiden Direktur PR Royal Sentulhigland, kepada *Properti Indonesia*, pernah mengatakan bahwa pihaknya berjanji membantu mencarikan dana bagi kontraktor. Dan, dalam suratnya Maret lalu kepada para kontraktor, pengembang itu juga menyatakan akan membayar. Namun, pembayaran tidak dilakukan dengan tunai, melainkan dengan *credit factoring* alias anjak piutang. Artinya, penagihan piutang kontraktor dilakukan oleh perusahaan *multifinance* yang bergerak di bidang anjak piutang. Tentu saja perusahaan anjak piutang mengambil marjin tertentu. Pola ini, tidak disetujui para kontraktor. "Kami tak mau urusan dengan pihak ketiga. Kami sudah hancur, kehilangan kepercayaan dari perbankan, para *supplier*, serta tenaga pelaksana di lapangan," jerit seorang kontraktor.

Minggu-minggu ini, penyelesaian kasus ini masih diupayakan secara musyawarah. Kantor Menpera dan DPP REI yang menjadi mediator ■ ***DOD/PTU***

EMITEN BARU

Lippo Menangkap Momentum

Grup Lippo kembali menyerbu pasar modal dengan me-*listing* dua anak perusahaannya: Lippo Cikarang dan Royal Sentul Higlands. Prospek sahamnya?

Grup Lippo memang piawai dalam menangkap peluang untuk terus menggelembungkan skala bisnisnya. Di saat banyak kalangan mengimbau agar grup-grup pengembang besar memanfaatkan pasar modal, menyusul regulasi BI yang membatasi penyaluran kredit realestat, Lippo sudah selangkah di depan dengan melakukan *company listing* 2 perusahaannya: PT Lippo Cikarang Tbk. dan PT Royal Sentul Highlands Tbk. Itu berarti, saat ini ada 4 perusahaan properti Grup Lippo yang terjun di lantai bursa. Dua perusahaan yang telah *go public* adalah Lippo Land Development dan Lippo Karawaci.

Yang menarik, tahapan *go public* dua perusahaan Grup Lippo ini dilakukan dalam waktu hampir bersamaan. Lippo Cikarang melakukan penawaran (emisi saham) pada 7-9 Juli dan melakukan pencatatan di BEJ dan BES pada 24 Juli. Sedangkan Royal Sentul, melakukan penawaran pada 7-11 Juli dan mencatatkan sahamnya di BEJ dan BES pada 28 Juli.

Strategi "tabrakan" ini sempat menimbulkan isu bahwa langkah tersebut sengaja dibuat demikian agar Keluarga Riady menguasai saham Sentul sebanyak mungkin, karena sahamnya tidak diminati investor di pasar modal. Ternyata, emisi saham Royal Sentul Highlands mengalami *oversubcribed* [kelebihan permintaan] 6 kali dari jumlah yang ditawarkan.Lippo Cikarang pun diberitakan *oversubscribed* 2,5 kali.

Kelebihan permintaan dalam tahap penawaran saham, memang hal biasa. Bahkan menurut seorang pengamat bursa, hal itu juga belum tentu mencerminkan permintaan yang sesungguhnya. "Itu kan bisa direkayasa," ujarnya.

Tapi andai prasangka rekayasa dihilangkan, tingginya permintaan terhadap saham Lippo Cikarang dan Royal Sentul ini tampaknya sejalan dengan sentimen positif yang kini merebak terhadap saham properti. Buktinya, ketika awal Juli lalu banyak saham di lantai bursa terkoreksi, setelah sebelumnya melonjak sehingga Indeks Harga Saham Gabungan mencapai 740, harga sebagian besar saham properti tetap stabil. Saham KI Jababeka bahkan naik pada 4-11 Juli, dari Rp3.325 menjadi Rp3475. Demikian juga Lippo Karawaci.

Sentimen positif ini, menurut sejumlah kalangan, bisa dipahami. Regulasi BI 7 Juli lalu, secara teoritis menguntungkan pengembang besar yang sudah *go public* dan memiliki pencadangan lahan cukup besar. Regulasi BI yang menyetop penyaluran kredit bagi pembebasan dan pengolahan lahan, secara tidak langsung bisa mengurangi kompetitor pengembang besar, sehingga bank tanah para pengembang besar itu lebih berpeluang untuk terserap pasar lebih cepat. Dari sudut ini, *listing* dua perusahaan Lippo di lantai bursa punya *timing* yang baik.

Pertanyaannya mungkin, mengapa *oversubcribed* Royal Sentul bisa mencapai 6 kali sedangkan Lippo Cikarang hanya 2,5 kali? Atau, mana di antara dua emiten baru ini yang sahamnya punya prospek lebih besar untuk naik? Gambaran singkat tentang sentimen positif dan negatif kedua emiten ini, mungkin dapat menjadi pertimbangan untuk memilih kedua saham tersebut.

Langkah Royal Sentul Highlands ke lantai bursa tergolong berani. Soalnya, kinerja keuangan konsorsium yang mayoritas sahamnya dimiliki Asriland (Bambang Trihatmodjo), Lippo Asia, Tommy Winata, Sugianto Kusuma dan Cahyadi Kumala ini, kurang oke. Progres proyek-

Sumardi

***HERMAN LATIEF** : KELEBIHAN PERMINTAAN ITU WAJAR*

nya tahun lalu sempat tersendat, dan pihak kontraktornya mengadu ke DPP REI serta Kantor Menpera karena proses pembayaran yang tak lancar.

Perseroan yang mengembangkan kawasan permukiman dan resor di Bukit Sentul seluas 2.300 hektar ini, per Juni 96 mencatatkan laba bersih Rp1,88 miliar. Berarti merosot 76,79% dibandingkan laba bersih per Juni 95 sebesar Rp8,1 miliar. Padahal, penjualan bersihnya meningkat dari Rp64,31 miliar per Juni 1995 menjadi Rp79,3 miliar per Juni 1996.

Berdasarkan prospektus PT Royal Sentul Highlands, penurunan laba bersih itu disebabkan oleh adanya peraturan pemerintah yang mulai berlaku 1 Januari 96, yakni pengenaan pajak final 5% terhadap penghasilan dari pengalihan hak atas tanah dan/atau bangunan. Padahal, penjualan tersebut belum dapat dibukukan ke dalam akun penjualan.

Royal Sentul untuk tahun 1997 ini memproyeksikan laba bersih Rp10 miliar, atau naik sekitar 431% dibandingkan 1996. Dengan asumsi itu, laba bersih per sahamnya (*earning ratio*) hanya Rp10,32. Saham ini dilepas 40 juta lembar dengan harga perdana Rp500 per saham, atau sama dengan nilai nominalnya. Penetapan harga perdana ang sama dengan nilai nominal ini, dikemukakan James Riady, merupakan hal pertama yang di Indonesia.

Masalahnya, dengan harga perdana Rp500 saja, PER (price earning ratio) Royal Sentul Highlands sudah mencapai 48,45 kali. Satu tingkat perbandingan antara harga saham dan laba bersih per saham yang sangat tinggi dibandingkan PER saham properti lainnya (lihat tabel).

Dibandingkan Royal Sentul, Lippo Cikarang punya banyak nilai plus. Dari izin lokasi 5.400 hektar yang dikantongi Lippo Cikarang (yang boleh dipasarkan berarti sekitar 3240 hektar), perseroan ini melaporkan telah membebaskan lahan seluas 2.450 hektar. Dari jumlah itu, telah dikembangkan sekitar 1.060 hektar yang mencakup kawasan permukiman dan industri.

Kegiatan niaga dan komersial juga telah marak, antara lain ditandai dengan hadirnya Mal Lippo Cikarang seluas 22.000 M2 dan Hotel Sahid Lippo Cikarang yang telah dikembangkan menjadi 282 kamar.

Kawasan industri di Lippo Cikarang seluas 850 hektar, juga punya prospek menarik. Menurut Presdir Lippo Cikarang Herman Latief, di kawasan ini telah beroperasi berbagai perusahaan multinasional seperti SANYO dan Chrysler, juga sejumlah perusahaan nasional terkemuka seperti Kalbe dan Matahari Alka (Datascrip). "Kawasan industri ini akan menjadi basis ekonomi yang kokoh bagi Lippo Cikarang," ujar Herman Latief.

Dengan gambaran seperti itu, Herman mengemukakan, wajar jika emisi saham Lippo Cikarang mengalami *oversubcribed* 2,5 kali. Apalagi, menurut James Riady, *deputy chairman* dan CEO Grup Lippo, saham Lippo Cikarang dijual dengan diskon 72% dari NAV (*net asset value*). Sesuai prospektus penawaran saham Lippo Cikarang, NAV per saham perseroan itu adalah Rp2.750, sedangkan harga perdananya adalah Rp925. NAV selama ini memang sering dijadikan ukuran untuk menggambarkan kinerja sebuah perusahaan, dibandingkan proyeksi laba. Walaupun bisa bias, misalnya karena adanya *mark up* harga tanah.

Lippo Cikarang dijual pada PER (*price earning ratio*) 6,65 kali. Tingkat PER yang lebih rendah dari PER rata-rata emiten properti lainnya.

Diskon NAV yang cukup besar dan PER yang rendah itu, agaknya sengaja dijadikan daya tarik agar saham Lippo Cikarang diminati masyarakat. Soalnya, proyeksi pertumbuhan laba yang dibuat perseroan ini kurang oke. Untuk akhir tahun anggaran 1997 ini, Lippo memproyeksikan laba bersih Rp76,2 miliar atau hanya naik 7,52% dibandingkan laba bersih per 30 Juni 1996 sebesar Rp70,876 miliar. Padahal sudah ada tambahan suntikan Rp100 miliar dari hasil emisi saham ini. Untuk tahun 1998 pun, Lippo hanya menargetkan laba bersih Rp78,25 miliar atau cuma naik sekitar 2,5%. Padahal, emiten properti yang tergolong saham unggulan di pasar modal umumnya mencatatkan pertumbuhan laba di atas 15% setahun.

Bagaimanapun, masuknya dua emiten properti milik Lippo ini bakal menyemarakkan lantai bursa, khususnya sektor properti. Dikabarkan, setelah ini beberapa perusahaan properti siap-siap masuk pasar modal: Putra Alvita Pratama (PAP), Bumi Serpong Damai, Metropolitan Land dan Danau Bogor Raya. PAP, seperti dikemukakan Deddy Kusuma, Wapresdir perseroan itu, tengah melakukan persiapan dan menargetkan dapat *go public* pada awal 1998 ■ ***AA/BB***

PERBANDINGAN FUNDAMENTAL EMITEN BARU DAN LAMA

Indikator	Lippo Cikarang (Juni'97)	Royal Sentul H (Juni '97)	Ciputra Dev. (Des'96)	Jababeka (Des'96)
Laba bersih [Rp Juta]	76.203	10.000	131.443	186.547
NAV per saham [Rp]	2.750	3.357	4.626	5.589
PER [X]	6,65	48,45	10	11,78
Laba bersih per saham [Rp]	139	10,32	247	291
Harga saham [Rp]	925*	500*	(9/7/97) 2.475	(9/7/97) 3.425
Rasio kewajiban thp ekuitas [%]	145,35	153,48	135	-

* Harga perdana

Sumber: *Diolah dari Prospektus dan Laporan Keuangan*

Sumardi

SURJADI SOEDIRDJA:

■ KARENA *KEPEPET*

Bagi Gubernur DKI Jakarta Surjadi Soedirdja, kesiapan warga Jakarta untuk tinggal di rumah susun (rusun) sudah menjadi suatu keharusan di masa depan. Sebab, harga tanah di Jakarta telah tinggi dan lahannya pun terbatas. Karenanya, "Kesiapan tinggal di rusun bukan lagi soal budaya, tetapi soal *kepepet*", tegas Surjadi ketika membuka sebuah pameran perumahan di Jakarta Convention Center (JCC), Juli lalu.

Tokoh yang telah menyatakan tak mau lagi dicalonkan menjadi gubernur DKI ini juga mengungkapkan, pembangunan rusun sebenarnya menjadi dilema bagi Pemda DKI Jakarta. Di satu sisi, Pemda harus mensubsidi 50% biaya pembangunannya. Di sisi lain, dana pemda terbatas. Maka, pembangunan rusun di Jakarta jadi terbatas.

Karena itu, Bang Sur meminta semua pihak, baik pemda, swasta, maupun masyarakat untuk terlibat dalam mengatasi masalah ini. Dan yang tak kalah penting, katanya, memacu pertumbuhan ekonomi agar daya beli masyarakat meningkat.

DOD

SUDWIKATMONO:

■ SETELAH MERENUNG SEBULAN

Tidak sedikit pengusaha yang ingin bermitra dengan Sudwikatmono. Maklum, tokoh ini dikenal dekat dengan pusat kekuasaan. Namun menanggapi "pinangan" berbagai pengusaha itu, ia bersikap sangat selektif. Kepada *Properti Indonesia* suatu kali, Pak Dwi --demikian panggilannya-- mengatakan, ia punya intelijen yang memberikan masukan tentang seluk beluk calon mitranya. Dengan begitu, "Saya tak bisa diperalat, karena saya tahu mana yang sungguh-sunggguh dan mana yang cuma mau memakai nama saya," katanya.

Kalau Juli lalu Pak Dwi merilis perusahaan barunya, PT Sentral Summarecon Sukses, berpatungan dengan PT Summarecon Agung, tentu ada alasannya. "Selama sebulan saya mempertimbangkannya untuk menerima atau tidak," ceritanya. Ternyata ada 3 alasan yang membuat ia mau digandeng dengan Summarecon untuk membangun proyek Sentral Promenad di Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Pertama, proyek yang merupakan pusat jajan dan hiburan itu punya konsep menampung pengusaha semua segmen, dari pedagang kaki lima sampai pengusaha menengah besar. "Pedagang kaki lima yang di tempat lain digusur karena merusak pemandangan, di sini malah disediakan tempat khusus. Ini sejalan dengan konsep kemitraan," katanya. Kedua, konsepnya *promenade*, yaitu ada tempat berjalan-jalan yang nyaman -- seperti di Pasar Baru, yang dibangun dan ditata lebih bagus bak di luar negeri. Ketiga, proyek itu mendukung program pariwisata dan menggalakkan produksi dalam negeri.

Jadi, klop. ***PTU***

Sumardi